

**Universidad Andina Simón Bolívar
Sede Ecuador**

Área de Relaciones Internacionales

Programa de Maestría
en Relaciones Internacionales

La dolarización y la competitividad del sector
productivo Ecuatoriano, caso Ecuador - Colombia

Jorge Hernán Hidalgo Guerrero

2002

Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de magíster de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo al centro de información o a la biblioteca de la universidad para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura según las normas de la universidad.

Estoy de acuerdo que se realice cualquier copia de esta tesis dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial.

También cedo a la Universidad Andina Simón Bolívar los derechos de publicación de esta tesis, o de partes de ella, manteniendo mis derechos de autor hasta por un período de 30 meses después de su aprobación.

Jorge Hernán Hidalgo Guerrero

Septiembre, 2002

**Universidad Andina Simón Bolívar
Sede Ecuador**

Área de Relaciones Internacionales

Programa de Maestría
en Relaciones Internacionales

La dolarización y la competitividad del sector
productivo Ecuatoriano, caso Ecuador - Colombia

Jorge Hernán Hidalgo Guerrero

2002

Tutor: Ec. Marco Romero Cevallos

Quito, Ecuador.

La dolarización y la competitividad del sector productivo Ecuatoriano, caso Ecuador – Colombia

Jorge Hernán Hidalgo Guerrero

Resumen

En este estudio se analiza como la dolarización afecta el aparato productivo ecuatoriano; con este propósito el caso Ecuador – Colombia nos ayuda a ver el efecto de la dolarización en la producción, después de dos años de su aplicación; se identifica la realidad comercial de ambas naciones y se examina en el sector automotor y las autopartes que tienen características especiales, sus resultados.

Estudiamos la dolarización ecuatoriana, en que realidad se dio y porqué ahora los industriales sienten la presión por los sistemas monetario y cambiario que se aplican en ambos países; en esta realidad, está la competitividad de las empresas y de los países que quieren mantener y ganar más mercados, se explora los resultados obtenidos por Colombia con su agenda de competitividad y el trabajo que al respecto se hace en Ecuador.

El sector externo de la economía ecuatoriana debe elaborar una estrategia proactiva donde la competitividad, productividad, los cluster y la teoría de procesos descritos en el estudio sirven como herramienta de trabajo.

La CAN es un acuerdo regional donde tanto Ecuador como Colombia realizan esfuerzos por colocar productos industrializados y con mayor valor agregado del que lo hacían tradicionalmente. En Ecuador existe la percepción de que el país debería salir de la CAN pero la evidencia no corrobora esa percepción.

ÍNDICE

Introducción	9
1. DOLARIZACIÓN	13
1.1 Conceptos	14
1.2 Dolarización a la ecuatoriana	16
1.3 Reformas estructurales	19
1.4 Inflación, tasas de interés, sector externo y devaluación en dolarización.	21
1.5 Zona dólar	28
1.5.1 Ventajas	29
1.5.2 Desventajas	30
1.6 Mercado interno en dolarización	31
1.7 Conclusiones.	33
2. COMPETITIVIDAD	36
2.1 Conceptos	37
2.2 Productividad y crecimiento	39
2.3 Índice de crecimiento de la competitividad	41
2.4 Índices nacionales de competitividad de Colombia y Ecuador	44
2.4.1 Índices de Colombia	44
2.4.2 Índices de Ecuador	47
2.5 Índice de competitividad internacional (The economist)	49
2.6 Competitividad en el análisis de la CEPAL	50
2.7 Enfoque sistémico de la competitividad	52
2.7.1 Enfoque macroeconómico	53
2.7.2 Enfoque microeconómico	54
2.7.3 Clusters	56
2.8 Conclusiones	58
3. CASO ECUADOR – COLOMBIA	60
3.1 Entorno macroeconómico de Ecuador y Colombia, términos de intercambio.	60
3.1.1 Colombia	61
3.1.2 Ecuador	63
3.2 Balanza Comercial	66
3.3 Tipo de Cambio Real	69
3.4 Diversificación de Productos y Exportadores	72
3.5 Evolución del comercio en partidas de autopartes	74
3.6 Cluster de autopartes	78
3.7 Sector comercial vs. Sector manufacturero en autopartes	80
3.8 Algunas características de las empresas de ambos países	83
3.8.1 Antigüedad de las maquinarias.	83
3.8.2 Certificados de Calidad.	84
3.9 Conclusiones	86
4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	89
4.1 Conclusiones	89
4.2 Recomendaciones	92
BIBLIOGRAFÍA	94

LISTA DE CUADROS

Cuadro # 1 : Balanza comercial del primer semestre del 2002

Cuadro # 2. Políticas cambiarias del Ecuador en los últimos 20 años.

Cuadro # 3 : Índice de Crecimiento de la competitividad.

Cuadro # 4 : Variables por componente del análisis de evolución industrial

Cuadro # 5: Variables por componente del análisis de competitividad Industrial

Cuadro # 6 : Variables Incluidas en el ICT y el IIAP

Cuadro # 7 : Comparación del índice general de competitividad (IGC) y los índices ICC y ICA del foro mundial de competitividad.

Cuadro # 8 : Comercio Ecuador Colombia en la década de los noventa y inicios del nuevo milenio.

Cuadro # 9: Importación y exportación de autos amparados por el convenio de complementación automotriz.

Cuadro # 10 Cuadro general de exportadores, países y productos exportados en los últimos 11 años.

Cuadro # 11 : Comparación de partidas de autopartes exportadas de los dos países.

Cuadro # 12: Evolución de participación de mercado del producto Colombiano, desde 1990 al 2001.

Cuadro # 13: Parque automotores de Ecuador y Colombia

Cuadro # 14: Crecimiento del parque automotor ecuatoriano en los últimos 10 años.

Cuadro # 15: Muestra de cinco años de las empresas ecuatorianas del sector autopartes.

LISTA DE FIGURAS.

- Figura # 1 : Brecha per capita entre países desarrollados y los andinos
- Figura # 2 : Índice de crecimiento de la competitividad
- Figura # 3 : Proceso para obtener competitividad.
- Figura # 4: Las cuatro fuentes de la ventaja competitiva: el diamante de Porter.
- Figura # 5: Tendencia del comercio binacional con Colombia.
- Figura # 6: Tipo de cambio real bilateral de Colombia con el Ecuador.
- Figura # 7: Partidas exportadas por Colombia y Ecuador a sus respectivos mercados.
- Figura # 8: Evolución del mercado de autopartes en los últimos cuatro años.
- Figura # 9: Lugares de exportación de la partida de guarniciones montadas por parte de Colombia.
- Figura # 10: Evolución de productos colombianos en los últimos 11 años.
- Figura # 11 :Tendencia de las ventas y las utilidades de las empresas comercializadoras y fabricantes
- Figura # 12 : Antigüedad de la maquinaria en Colombia y Ecuador

ANEXOS

ANEXO 1: Figuras macroeconómicas de Colombia y Ecuador, incluye el tipo de cambio real bilateral de ambos países.

ANEXO 2: Exportaciones de Colombia del sector automotriz

ANEXO 3: Exportaciones de Colombia al Ecuador.

ANEXO 4: Decisión N° 416 y N° 417, de la CAN, requisitos de origen.

ANEXO 5: Convenio de Competitividad exportadora, cadena autopartes – automotores.

ANEXO 6 : Convenio de complementación en el sector Automotor.

ANEXO 7 : Agenda de Competitividad de Colombia y Ecuador

ANEXO 8 : Empresas productoras de vehículos de Colombia, Ecuador y Venezuela.

INTRODUCCION

Ecuador y Colombia, son dos países de la región andina, cuyas economías se caracterizan por ser de ingreso medio (USD 1394 y USD 1748 de PIB per cápita, en 2001 respectivamente). Como parte de un mundo globalizado, las empresas de dichos países compiten prácticamente en los mismos segmentos del mercado internacional, para colocar una producción similar ya que, tienen en las flores, el banano, el café y el petróleo sus principales rubros de exportación.

La conciencia de las limitaciones derivadas del reducido tamaño de sus economías, así como de las restricciones que enfrentan les llevó fundamentalmente a tomar la decisión de conformar un mercado ampliado que favorezcan las inversiones y el desarrollo de sus empresas, esto llevó a sus gobiernos, junto con los de otros tres países, a emprender hace mas de tres décadas, un ambicioso proceso de regionalización que, actualmente se denomina Comunidad Andina de Naciones (CAN). La dinámica regional se presenta igualmente en otros procesos de América Latina: en el sur del continente el MERCOSUR, al norte el Tratado de Libre Comercio (TLC); el SICA en América Central y CARICOM en el Caribe; todos ellos se conjugan con un reto en el corto plazo para todos los países latinoamericanos que, es la construcción del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), cuyas negociaciones y plazos avanzan rápidamente.

La situación y los procesos esbozados, plantean a los Estados de los dos países, a sus sociedades civiles y, a sus élites empresariales y políticas, múltiples retos y desafíos que exigen una respuesta activa y consensuada.

La velocidad y el abaratamiento de las comunicaciones; el desarrollo de la logística, el uso generalizado de Internet, entre otros procesos asociados a la fase actual de globalización, colocan los productos de cualquier parte del mundo en manos de sus consumidores, en lugares inimaginables. Si analizamos en cambio las relaciones comerciales y mas específicamente la competitividad entre dos países vecinos, es preciso reconocer que, la misma reviste características especiales que trataremos de evidenciar en este trabajo.

Un factor crucial por su incidencia en la determinación de los precios relativos, a través de su impacto en la estructura de costos y por lo tanto en los niveles de competitividad es la determinación y fluctuaciones del tipo de cambio. Al analizar las relaciones entre dos países, el indicador relevante es el tipo de cambio bilateral. No obstante, cuando uno de los países estudiados ha adoptado la moneda de un tercer país, dándole curso legal en todo su territorio y permitiéndole cumplir todas las funciones de la moneda nacional, como es el caso del Ecuador, que adoptó la dolarización unilateral desde enero del 2000, el análisis de la competitividad y de sus variaciones asume características particulares y mayor complejidad. Este es precisamente el objetivo de este trabajo.

Una de las características de la CAN, es la de ser una Unión Aduanera, que está funcionando desde 1995, año en que entró en vigencia el Arancel Externo Común adoptado por Colombia, Ecuador y Venezuela en niveles básicos de 5, 10, 15 y 20 por ciento. Bolivia tiene un tratamiento preferencial mediante el cual sólo aplica niveles de 5 y 10 por ciento; Perú no suscribió este acuerdo . El empresario Ecuatoriano critica a la CAN que la considera con resultados poco positivos para el país que se expresa en un déficit comercial

crónico desde el inicio del acuerdo, especialmente en sectores productivos que no se complementan sino que compiten. El resultado de dicha tendencia sería la pérdida del mercado local y la baja de las exportaciones, muy especialmente hacia Colombia. Los empresarios sugieren medidas de corto plazo como las de colocar cláusulas de salvaguarda (incluso de tipo “cambiario”), cierre de fronteras, entre otras medidas de tipo proteccionista; en el fondo hay una importante pérdida de competitividad, gran parte de la cual es un efecto de la dolarización. Cabe preguntarse el grado de razón de estas reclamaciones de los actores de la comunidad ecuatoriana y sobre el excesivo peso del corto plazo en este argumento.

El objeto de este trabajo de investigación es mostrar cómo se ha modificado la competitividad del aparato productivo ecuatoriano ante nuestros socios Andinos y, específicamente frente a Colombia, alterando los flujos de comercio bilateral, luego de la dolarización adoptada por Ecuador. Esta investigación se ocupará fundamentalmente de la situación actual de la industria manufacturera y tomará como caso de estudio al sector automotriz de autopartes, tratando de establecer los diversos ámbitos en los cuales ha impactado la dolarización. De alguna manera este trabajo proporcionará también elementos para establecer las perspectivas previsibles para el comercio de bienes del Ecuador con éste esquema de dolarización.

En otras palabras, quiero analizar la pérdida de competitividad de las empresas ecuatorianas, luego de dos años de dolarización, frente a las empresas Colombianas.

La competitividad como sinónimo de productividad y fuente del futuro bienestar de la población, básicamente por sus efectos en la generación de

empleo y remuneraciones, será tratada desde diferentes ópticas, incluyendo las proporcionadas por las instituciones multilaterales en sus diversos estudios, al igual que las perspectivas en la versión de expertos sobre el tema como Michael Porter y Jeffrey Sachs.

El trabajo se inicia con dos capítulos que abordan los conceptos de dolarización y competitividad respectivamente, partiendo desde un análisis teórico, pasando luego al estudio de sus características específicas y, de su funcionamiento en los dos países analizados.

En el tercer capítulo estudiaremos los flujos comerciales entre Colombia y Ecuador, tanto a nivel total como, el intercambio de determinadas partidas de autopartes; estableciendo la evolución que presenta la competitividad bilateral. Estamos concientes, sin embargo que, la evolución de las corrientes comerciales entre los dos países no es sólo el resultado de la dolarización, sino que está determinada también por otros factores macroeconómicos, sectoriales y aún microeconómicos.

Finalmente esbozaré algunas conclusiones relevantes que surgen del estudio, al igual que sugeriré ciertas líneas de acción acordes con la investigación.

1. DOLARIZACIÓN

Ecuador ingresa al proceso de dolarización el 9 de enero del 2000, cuando se decreta la desaparición del sucre como moneda nacional, en una decisión unilateral del gobierno de Jamil Mahuad sin un consenso previo y, con el criterio contrario de la mayoría de expertos en el tema. La decisión presidencial se explica solo en el ámbito de la economía política, como una búsqueda desesperada de estabilidad para el régimen.

En el inicio del capítulo exploraremos los conceptos teóricos básicos y mostraremos luego algunos elementos derivados del uso de esta herramienta económica especialmente en la industria y en el sector externo. ¿El Ecuador se adelantó al pertenecer a una zona dólar, con una gran visión de futuro?, ¿Cuál fue realmente el resultado de la aplicación del sistema de devaluaciones permanentes para los exportadores y para todos los Ecuatorianos?.

Ecuador presentó un elevado nivel de endeudamiento , una inflación alta y recurrente y, una acentuada indisciplina fiscal. El reto para el país es en consecuencia el de mantener un superávit de dólares en el mediano y largo plazo para sostener a la dolarización, superando las debilidades del sector externo.

Como se conoce la dolarización implica que una herramienta clave como es la política monetaria, queda fuera del alcance del país.

Por su parte Colombia mantiene un tipo de cambio fluctuante desde hace varios años cuyo deslizamiento es controlado por las autoridades monetarias, el mismo se ha acelerado en el período 2000 – 2002. Este es el punto de partida y el nuevo entorno en el que competimos con nuestros vecinos Andinos y con el resto del mundo.

CONCEPTOS

La dolarización es una herramienta de política económica que se sitúa en los campos cambiario y monetario; verdaderamente se trata de una reforma monetaria drástica y no constituye un nuevo modelo económico.

En un concepto amplio la dolarización se refiere a cualquier proceso donde el dinero extranjero reemplaza al dinero doméstico en una o en todas de sus tres funciones:

- Reserva de valor
- Unidad de cuenta
- como medio de pago y de cambio.

El proceso puede tener diversos orígenes; uno es por el lado de la oferta esta significa la decisión autónoma y soberana de una nación que resuelve utilizar como moneda genuina el dólar (tal es el caso de Panamá). Otro origen posible, por el lado de la demanda, surge como consecuencia de las decisiones de cartera de los individuos y empresas que pasan a utilizar el dólar como moneda, al percibirlo como refugio ante la pérdida del valor de la moneda doméstica en escenarios de alta inestabilidad de precios y de tipo de cambio. El uso del dólar deriva, en este último caso, de la conducta preventiva de la suma de individuos que, racionalmente optan por preservar el valor de su riqueza manteniéndola en dólares y refugiándose así del devastador efecto de las devaluaciones y de la alta inflación. Cuando la dolarización es un proceso derivado de decisiones de los individuos es muy difícil pensar en su reversión.

La dolarización Ecuatoriana fue Unilateral o Asimétrica, es decir una dolarización sin ningún compromiso del país propietario de la moneda, los Estados Unidos; lo que significa que para nuestro país:

- No Existe autoridad Monetaria Interna, ni instituto emisor propio, la oferta monetaria depende del flujo de divisas (comercio Exterior y flujo de capitales).
- No existe coordinación de política macroeconómica regional o esta muy restringida.
- No hay acuerdo sobre déficit fiscal.
- No hay acuerdo Comercial ni laboral.
- No hay prestamista de última instancia.¹

Una política de dolarización total de una economía implica una sustitución del 100% de la moneda local por la moneda extranjera, lo que significa que todos los precios, los salarios y los contratos se fijan en dólares.

La dolarización total descansa sobre algunos principios específicos:

- La moneda única es el dólar y desaparece la moneda local. En el caso del Ecuador se contempla que la moneda local circula solamente como moneda fraccionaria.
- La oferta monetaria pasa a estar denominada en dólares y se alimenta del saldo de la balanza de pagos y de un monto inicial suficiente de reservas internacionales;
- Los capitales son libres de entrar y salir sin restricciones; y,
- El Banco Central reestructura sus funciones tradicionales y adquiere nuevas funciones.²

La dolarización formal en general supone la recuperación casi inmediata de la credibilidad, y se prevé que termina con el origen de la desconfianza, la inflación y las devaluaciones recurrentes.

Asimismo, se plantea que la dolarización formal u oficial obliga a los gobernantes a disciplinarse y revela los problemas estructurales de la economía, con lo que impulsa a las sociedades al cambio de sus estructuras.

¹ Acosta Alberto, "La dolarización en el Ecuador", Conferencia Internacional Ecuador 2000, UASB, Quito Ecuador, Agosto de 2000, p. 4

² BCE, *Dolarizar*, Pagina web: www.bce.fin.ec.

Con la dolarización se elimina el riesgo cambiario, las tasas de interés convergen a los niveles del mercado norteamericano y se pierden totalmente las posibilidades de acción monetaria soberana y el de beneficiarse del señoriage; esto trae aparejado graves dificultades en caso de producirse una coincidencia en los ciclos productivos con el dueño de la moneda, los ciclos de la economía norteamericana no necesariamente son los nuestros y las políticas monetarias de la Reserva Federal buscan precautelar directamente su propia economía, no la nuestra.

La dolarización no es un simple modelo alternativo de gestión monetaria, es posiblemente un cambio irreversible en la forma de actuar del estado Ecuatoriano y terminar si así lo deciden los estamentos del estado la perniciosa costumbre de privatizar los beneficios y socializar las deudas que se da históricamente en el caso de los exportadores y del sistema financiero. Escapa del alcance de esta investigación, el plantear alternativas para salir de éste sistema.

DOLARIZACIÓN A LA ECUATORIANA

Esta expresión parece adecuada para definir la forma como ingresó el Ecuador a éste proceso; según los expertos faltaron todos los ingredientes exigidos para que el país este listo para este cambio. Algunas de las consecuencias estamos viviendo ya con signos de preocupación.

Existe un consenso entre los economistas respecto de que no hay un sistema cambiario ideal que beneficie a todos y en todos los momentos. Es necesario tomar la decisión buscando que existan muchos ganadores y pocos perdedores.

La situación financiera, monetaria y cambiaria del Ecuador estaba fuera de control y se aplicó un tipo de cambio alto, 25 000,00 sucres por cada dólar creando un “overshooting” cambiario.

Los factores que definen el estilo ecuatoriano de la dolarización adoptada son los siguientes:

- Benefició a determinados grupos de poder: el tipo de cambio benefició ampliamente a las empresas exportadoras, en el corto plazo; en el largo plazo los ganadores son los importadores y comerciantes, como se verá más adelante en este trabajo.
- Se actuó en base a la coyuntura, tratando de salirse del problema, sin importar los costos y sobre quienes recaerían.
- Gran inestabilidad del entorno macroeconómico, con una caída del PIB de 7.3 %, inflación del 60,6%, incremento del índice de precios al productor de 187 %, devaluación del 257 % , tasa de variación promedio de la base monetaria del 238% (Agosto 98-Enero 2000)³, las tasas de interés con las que se trataba de esterilizar la moneda llegaron hasta el 600%.
- Convulsión social, entre otras causas por un acelerado crecimiento de la pobreza de 48 % de la población total, esto es 5.6 millones en 1998, a 8.6 millones de personas en 1999, también se registró un elevado crecimiento de la indigencia.
- Caída de el poder adquisitivo de los salarios de USD 150 (en agosto de 1998 a USD 54 (en enero del 2000).

³ Marconi, Salvador y otros, *Macroeconomía y economía política en dolarización*, Quito, Abyayala / ILDIS / Universidad Andina Simón Bolívar, 2001, p. 74

- Reducción en el gasto Social.
- Pérdidas de empleo por cierre de empresas, especialmente pequeñas industrias, que combinado con las limitadas expectativas y los bajos salarios, causaron un incentivo a la migración.⁴
- Elevada deuda externa (cuyo servicio exige, aproximadamente el 50 % del presupuesto del estado).
- Dos elementos de peso que no se pueden dejar de mencionar son: el impuesto a la circulación de capitales (ICC)⁵, y el salvataje a la Banca.⁶

Todos estos elementos se articulan el 21 de enero una “noche para no recordar” – otra mas – en la que se suceden varios Presidentes, llegando finalmente a un cambio de mando en el poder político, el mismo que ratifico la dolarización.

Esas son las características especiales de éste proceso en el Ecuador, se afirma que entrar en dolarización en las condiciones mostradas, es de “valientes o audaces”, los errores siempre tienen un precio y mas pronto que tarde se pagará la cuenta.

La idea que predominaba entre los ecuatorianos era de que al ser un gobierno con un corto período por delante, el Presidente realizaría reformas

⁴ A marzo del 2002 el desempleo abierto era del 13,4 % (Quito, Guayaquil y Cuenca). El subempleo paso del 45,8 % en 1998 al 56,9 % en 1999. En un año se duplico el desempleo urbano de 300 000 personas desempleadas a 640 000.

⁵ El Impuesto de circulación de capitales fue creado en 1998 para su aplicación desde el 1 de enero de 1999, con la condición que recaude un mínimo del 3 % del PIB y sustituye al impuesto a la renta. El impuesto del 1% grava a todas las operaciones y transacciones monetarias que se realizan a través de las instituciones que integran el sistema financiero nacional (incluido off shore), sean estas en moneda nacional, extranjera o UVC. La ley no funciono, se la retiro en el mismo ejercicio fiscal.

⁶ El costo fiscal de la crisis Bancaria (salvataje), a pesar de que todavía no se puede conocer con exactitud, tuvo un costo mínimo de 2700 millones de dólares(24 % del PIB en el año 2000) según el FMI. Es el resultado de: A la AGD 1400 millones entre 1998 y 1999. Finalmente aportes en el 2000: emisión de bonos por USD 1111 millones (300 para capitalización y 811

que ayuden a salir de la crisis al país; ello no se ha dado, no realizó los cambios estructurales, que acompañen a la dolarización, perdiendo una oportunidad histórica; acogiéndose a temporales ingresos adicionales que sustentaron circunstancialmente el proceso, por los elevados precios del petróleo, las excelentes recaudaciones tributarias realizadas por el Servicio de Rentas Internas, así como un monto creciente de remitencia de divisas por parte de los migrantes.

En el proceso de sustitución de moneda, se cometieron algunos errores que desconcertaron a la población: el Banco Central del Ecuador no estaba listo⁷, se apresuro, el diseño de las monedas se lo cambió, las fechas de circulación como moneda de curso legal no se respetaron y no difundió adecuadamente el proceso, especialmente en zonas rurales, generalizándose el redondeo en los precios de los productos por falta de monedas fraccionarias, el concepto de centavos que muchos ecuatorianos de la época del sucre tenemos, es de que no significa nada, solo que un centavo al cambio era 250 sucres (equivalente al costo de un semestre en la Politécnica Nacional en la década de los ochenta). Todos estos factores se fueron sumando e incidieron en la persistencia de la inflación.

REFORMAS ESTRUCTURALES

Existe un consenso muy amplio respecto de que se necesitaban reformas estructurales para que funcione la dolarización; de hecho muchos creen que ellas son igualmente necesarias bajo otros tipos de políticas monetarias. Sin embargo esas reformas se vuelven urgentes bajo la dolarización, enumero a

para pagar depósitos de bancos cerrados), transferencia en el presupuesto de 155 millones para la AGD.

continuación algunas que considero prioritarias dentro de dicho esquema y las exigidas por la economía ecuatoriana hoy y en el largo plazo.

Las reformas planteadas, la mayoría de las cuales deberían considerarse como políticas de estado, no están colocadas en orden de importancia :

- Establecer una política de apoyo a la producción.
- Definir y aplicar una política de competitividad.
- Definir una política salarial en base a las ganancias de Productividad que se generan; ello estaría unido al concepto de flexibilidad laboral.
- Política para fortalecer el sector externo de la economía, también implicaría orientar las políticas de educación y cultura del Ecuador hacia la exportación.
- En política fiscal, adoptar una ley de responsabilidad fiscal, que limite el endeudamiento; y mejorar las recaudaciones fiscales, incluyendo básicamente un criterio de transparencia.
- Propiciar un sistema financiero sano y eficiente.
- Establecer una política para regular el ingreso de capitales (analizar el impuesto Tobin como una opción)
- Adoptar una reforma política (con partidos políticos mas representativos)
- Diseñar mecanismos de estabilización (de los sectores externo y fiscal), creando fondos de estabilización macroeconómica o fondos patrimoniales que puedan minimizar los efectos de los choques externos.
- Impulsar políticas orientadas para introducir la equidad en la economía y reducir la pobreza.

⁷ Idem nota 3, p. 52.

Es preciso reiterar la necesidad de que las reformas estructurales se las haga a tiempo ya que mantener el tipo de cambio fijo sin ganancias significativas de productividad es imposible mantenerlo; si no lo hacemos, tendremos serias dificultades. Dos ejemplos históricos para respaldar este argumento son relevantes: Argentina, duró 11 años bajo la convertibilidad; los propios Estados Unidos se vieron obligados a abandonar el sistema de tipo de cambio fijo establecido en Bretton Woods bajo el patrón oro, en 1971 cuando el desequilibrio comercial norteamericano era insostenible - desde luego esa no fue la única razón pero si fue una de las más importantes - el sistema de tipo de cambio fijo colapso. Para no desviarnos del tema no discutiremos, las propuestas de reformas.

INFLACIÓN, TASAS DE INTERÉS, SECTOR EXTERNO Y DEVALUACIÓN EN DOLARIZACIÓN.

Mantener bajo control la inflación, las tasas de interés, así como contar con una suficiente oferta de recursos para inversión, son elementos básicos que permiten tener mayor credibilidad y confianza, en las políticas económicas, lo cual favorece la estabilidad y la planificación.

Una vez adoptada la dolarización en el Ecuador, las tasas de interés no convergen con las que rigen en los Estados Unidos, como se había ofrecido; lo que dificulta sensiblemente la competitividad del país y por supuesto de sus empresas. En el Ecuador tenemos tasas muy elevadas del orden del 15% al 18 % y peor aún, no hay recursos de crédito para el sector productivo; las tasas en Colombia están al menos 8 puntos por debajo de las nuestras. Por otro lado, la confianza de los agentes económicos se construye incorporando una serie de factores: Política económica sana, fortaleza institucional, respeto a los

contratos, seguridad jurídica, elevada competitividad, mejoría en el ranking de país en cuanto a los niveles de corrupción establecidos por Transparencia Internacional, una política de fomento a las exportaciones, etc.

La percepción del ecuatoriano sobre su propio país es muy dura; los resultados macroeconómicos hasta el momento sin llegar a ser muy buenos son aceptables, el crecimiento más alto de Latino América; 5,4 % en el 2001; la recaudación de impuestos llegó al 13 % del PIB cuando hace menos de tres años solo era del 9% del PIB, aspectos muy importantes para un país dolarizado y sobre endeudado.

Ecuador no tiene riesgo cambiario por definición, al haber adoptado la dolarización pero, nuestra economía estaría afectada por los cambios relativos que se registran entre el dólar y aquellas monedas duras con las cuales compite como el Yen y el Euro; la parte más importante de nuestro comercio se realiza precisamente en estas monedas que es con las que mayor comercio exterior tenemos (Colombia compra y vende al Ecuador en dólares).

Es necesario anotar que todas las modificaciones cambiarias (devaluaciones) que realizan los países que son nuestras principales contrapartes comerciales, frente al dólar, inciden en el tipo de cambio bilateral con el Ecuador, deteriorando la competitividad relativa de sus productos en dicho mercado.

La inflación en el Ecuador, no se ha podido detener a pesar del cambio de la moneda; efectivamente las tasas de inflación en el Ecuador superan ampliamente la de los países vecinos y de las principales contrapartes comerciales, lo que también genera una pérdida de competitividad al subir los

costos. Entre los factores que no han permitido una baja de la inflación en el Ecuador, cabe destacar:

- La diferencia existente entre las tasas de crecimiento del índice de precios al productor (IPP:187%) y el índice de precios al consumidor (IPC:61%) en 1999.
- Un incremento en la emisión monetaria del 150 % en 1999⁸
- Devaluación del 244,4 % entre enero de 1999 y enero del 2000⁹.
- Predominio de una lógica especulativa en la propia política económica.
- La internacionalización del sistema de precios que provoca la revisión de diversos precios y tarifas de servicios y bienes públicos.
- Fallas en el proceso inicial de cambio de la moneda nacional por el dólar; falta de información a la población para evitar el redondeo.

En dolarización, el sector externo asume un papel central porque es el que determina la capacidad de monetizar la economía, ya que es la fuente que nutre de dólares al país; ellos pueden provenir de exportaciones, Inversión Extranjera Directa (IED) , crédito externo, las remesas de los migrantes, ingreso de capitales golondrina (atraídos por las altas tasas de interés). Igualmente debemos mejorar la capacidad receptora de IED, los países que mas IED reciben son los que presentan mejores indicadores de competitividad, (según las estadísticas del BID). El comportamiento agregado neto de estos factores se registran en los saldos de la balanza de pagos, uno de sus componentes principales, la balanza comercial, tradicionalmente positiva en el Ecuador presenta crecientes signos de deterioro en el 2002, como se aprecia en el siguiente cuadro:

⁸ Idem Nota 1, p. 24

Cuadro # 1 : Balanza Comercial del primer semestre del 2002, comparado con el mismo período del año anterior, total país registrado en el Banco Central.

Balanza Comercial Ecuador (en millones de USD)

	Exportaciones	Importaciones	Saldo
	FOB	FOB	
Enero-Junio 2001	\$ 2 477	\$ 2 518	\$ - 41
Enero-Junio 2002	\$ 2 371	\$ 3 144	\$ - 793

Fuente: Banco Central del Ecuador
Cámara de Industriales de Pichincha

Elaboración: Propia

La balanza comercial bilateral entre, Ecuador y Colombia , será
analizada in extenso mas adelante.

Según algunos, los exportadores ecuatorianos, “extrañan” el sistema de devaluaciones; ello plantea el debate respecto de los efectos netos de las devaluaciones, sobre las variaciones de las exportaciones. Una devaluación como mecanismo de incentivo a las exportaciones, resulta “exitosa” únicamente si no se traslada a los precios internos. Los efectos de esta medida son transitorios y de corto plazo, puesto que no resuelven los problemas estructurales. En una primera etapa, luego de la devaluación hay una expansión en la producción y aumentan las exportaciones, determinando una mejor balanza de pagos, ya que al encarecerse los bienes importados, se deteriora la relación de intercambio y se reduce el poder de compra de los bienes internos. De esta forma, el costo asociado es el de un claro deterioro del nivel de vida. Para compensar la inflación, debería haber una compensación en el nivel de los salarios, pero estos se ajustan muy lentamente.

⁹ Idem Nota 2, Estadísticas BCE.

Desde el punto de vista de los diversos sectores, estos no aprovecharon la política de devaluaciones para obtener ventajas competitivas; el sector bananero ecuatoriano(primer exportador mundial) comparado con uno de sus mayores competidores, Costa Rica, tiene una productividad por hectárea tres veces menor. Fundamentalmente el manejo de sus exportaciones se da en base a precio y a las cuotas internacionales.

Dentro del sector automotor, en el cual centramos nuestro análisis, Ecuador exporta vehículos desde 1991; esta actividad productiva consiste en el ensamble de determinados modelos comerciales - generalmente asignados como parte de una estrategia andina definida por parte de las multinacionales automotrices - cuyas partes principales como motor, transmisión, sistema de frenos, chasis, etc., provienen del exterior. El valor agregado local es mínimo, cumpliendo con los niveles establecidos dentro del programa automotor de la CAN, en los planos local y andino asignados al Ecuador¹⁰. La producción automotriz de los tres países se dirige fundamentalmente para el mercado local, si bien una parte se exporta, especialmente Colombia¹¹, el principal exportador a países andinos. El Ecuador no se benefició de las devaluaciones, hasta el año 1999, Ecuador exporto más pero desde el año 2000 la dirección del comercio se cambió(ver cuadro # 9), ahora es muy superior de Colombia al Ecuador para éste sector. Colombia tiene una mayor capacidad instalada que Ecuador, ante una expansión de mercado en Ecuador, la dirección del comercio la definieron las multinacionales. En autopartes, con un solo

¹⁰ El valor agregado local y andino se lo estipula en la resolución 417 y 416; ver anexo 4 y que se complementan con el acuerdo firmado por Ecuador, Colombia y Venezuela de complementación en el sector automotor, que están en detalle en el Anexo 6.

¹¹ Ver anexo 2

exportador (llantas) las exportaciones crecieron (ver cuadro # 11); el resto de exportadores son marginales.

El cuadro # 2 nos muestra los diferentes regímenes cambiarios aplicados en el Ecuador desde 1982; como se puede apreciar el país utilizó prácticamente todos los sistemas de política cambiaria, el resultado es muy pobre para las exportaciones.

Cuadro # 2. Políticas cambiarias del Ecuador en los últimos 20 años.

Fuente: Banco Central del Ecuador Elaboración: Revista Ekos Economía

Cronología de la Política Cambiaria en el Ecuador			
Fecha	Régimen adoptado	Tipo de Cambio	Devaluación Acumulada
May-82	Tipo de cambio fijo	\$ 45,34	33,40%
Ene-83	Minidevaluaciones diarias, fijas, preanunciadas	\$ 65,73	93,30%
Ago-84	Tipo de cambio fijo	\$ 66,50	5,60%
Nov-85	Unificación Mercado Libre y de Intervención	\$ 95,00	179,40%
Ago-86	Flotación cambiaria, desincautación de divisas	\$ 146,45	330,70%
Ago-88	Minidevaluaciones programadas	\$ 390,00	1047,10%
Sep-92	Desincautación de divisas, Mercado Libre	\$ 1.831,00	5285,30%
Ene-94	Devaluación programada, mercado de intervención	\$ 2.297,00	6655,90%
Ene-95	Devaluación dentro de la banda	\$ 2.375,00	6885,30%
Mar-99	Libre flotación	\$ 10.224,90	29973,20%
Mar-00	Dolarización	\$ 25.000,00	73429,40%
PRINCIPALES DEVALUACIONES			
Fecha	Régimen adoptado	% devaluación nominal mensual	Devaluación total anual
Jun-82	Tipo de cambio Fijo	18,23	83,04%
Feb-88	Flotación	29,94	89,65%
Mar-99	Libre Flotación	34,77	154,13%
Jun-99	Libre Flotación	21,56	154,13%
Oct-99	Libre Flotación	28,93	154,13%
Ene-00	Libre Flotación	36	1,56%

Las conclusiones de la experiencia en la política cambiaria son:

Durante los últimos veinte años el manejo de la política cambiaria no dio un incentivo claro a las exportaciones de una manera uniforme ni proporcional. Uno de los principales motivos es de que esta se trasladó a precios en la mayoría de los casos, por lo que casi ninguna devaluación fue exitosa en términos de generar competitividad.

Los productos beneficiarios del esquema son productos que utilizan mano de obra de manera intensiva, en los que el ajuste salarial enfrenta rigideces importantes.

En materia de competitividad, las devaluaciones no fueron capaces de generar mejores prácticas productivas ni originaron niveles de eficiencia superiores y duraderos.

Del estudio realizado se desprende entonces que las devaluaciones, en términos generales y exceptuando beneficios escasos para algunos productos, no tuvieron como objetivo promover el sector externo, sino que estuvieron en su mayoría destinadas a aplacar el problema de un Estado que habitualmente ha venido gastando mas de lo que tiene, todo esto con un elevadísimo costo social, lo cual se ha evidenciado en la pérdida del poder adquisitivo de los ciudadanos.¹²

La industria ecuatoriana, no sacó lecciones de este período, para generar políticas orientadas a robustecer su comercio exterior, menos aún para propiciar mayores niveles de productividad en todos los sectores.

Como una respuesta de los gobiernos ante la pérdida de competitividad , se han propuesto y definido algunas cláusulas de salvaguarda para ciertos sectores; recientemente se han establecido esas salvaguardias al aceite de palma y a la cerámica, sin embargo el COMEXI no incluyen ninguna condición; la estrategia sería darle tiempo a las empresas para que el sector vuelva a ser competitivo. En cierto modo se están generando círculos viciosos en este tema que no permiten ver que el problema radica en la herramienta monetaria adoptada.

¹² Investigación EKOS, "El mito de devaluar para ser competitivos". *Revista Ekos (Guayaquil)*,# 132 (Febrero 2002): 21

La inflación no se reduce también debido a la corrección escalonada y gradual de los precios de bienes y servicios que están en manos del Estado como gasolina, gas, teléfonos, agua, etc.; esto tiende a generar una escalada de precios en el resto de la economía. La inflación pulverizó la ganancia de competitividad por tipo de cambio al inicio del proceso, como se verá claramente cuando analicemos el tipo de cambio real.

1.5 ZONA DÓLAR.

La zona dólar es aquella en la cual circula el dólar como moneda de curso legal, de igual forma como lo hace en los Estados Unidos.

Para algunos el dólar sería también una alternativa para ser una moneda regional andina o incluso mas ampliamente para todos los países sudamericanos; esta posibilidad no se ve sin embargo como un proyecto de corto plazo.

Benjamín J. Cohen, en su Artículo, “America’s interest in dollarization”¹³, plantea que el interés de Estados Unidos en la dolarización formal es **nulo**; si bien reconoce el natural interés de preservar las ventajas que actualmente tiene como líder en el mercado de monedas.

Según el autor un auspicio oficial a dicho proceso se produciría solamente si el dólar fuera retado por las otras dos monedas fuertes: el Euro y el Yen. Actualmente mas del 50 % de las transacciones del comercio mundial se las hace utilizando el dólar.

Para dar una dimensión comparativa de lo que significa la inclusión del Ecuador y El Salvador en la zona dólar, por la dolarización de dichas economías, señalemos que el PIB total de los dos países es de

¹³ Benjamín Cohen “Monetary Union y America’s Interest in dollarization”. Pagina Web : <http://www.polsci.ucsb.edu/faculty/cohen/courses/index.html>

aproximadamente 0,03 trillones, (30 mil millones de dólares frente al PIB de USA que es de 10 Trillones de dólares), es decir es el 0,3 % del presupuesto de los Estados Unidos, somos países con economías extremadamente pequeñas.

Porter y Judson realizaron una medición de la cantidad de moneda dólar que está dentro y fuera del país emisor, llegaron a la conclusión de que los billetes dólares que están fuera del país representan aproximadamente entre un cincuenta y el setenta por ciento del total que se encuentra en circulación¹⁴.

Latino América es considerada como una región naturalmente vinculada con la zona dólar, que presenta además una elevada dolarización de facto, por la cantidad de transacciones que se realizan en esta moneda como proporción frente a las que utilizan la moneda local.

Desde la perspectiva de quienes toman las decisiones en Washington, se consideran las siguientes ventajas y desventajas que tendrían los Estados Unidos en caso de impulsar un proceso formal de dolarización con las economías de la región.

1.5.1 VENTAJAS

- Ser líder en las monedas que se utilizan en transacciones comerciales.
- Recibir el señoriage, como país emisor
- Mantener flexibilidad en la política macroeconómica
- Beneficios Psicológicos de Status y Prestigio.
- Consolidar su poder político en la región
- Baja en los costos de las transacciones.
- Estabilidad en los países.

1.5.2 DESVENTAJAS

- Dominación y dependencia acrecentados, que genera riesgos muy serios; por ejemplo, en el gobierno panameño de Noriega, las autoridades de Estados Unidos congelaron las cuentas y desestabilizaron su economía.
- Desprestigio potencial; por ejemplo cuando se culpe a Estados Unidos por el incremento de la pobreza en el Ecuador.
- La conducción de la política monetaria, sería realizada por la FED de los Estados Unidos en función de sus propias necesidades.
- Desventajas políticas por la dificultad de acceder a la FED.

Considerando que otros potenciales candidatos de la región Latinoamericana para la dolarización, tienen entornos similares, caracterizados por la indisciplina fiscal, pobre supervisión bancaria, rigidez laboral, inseguridad jurídica, etc., las probabilidades de que predominen las desventajas señaladas son muy altas, generando problemas tanto para Estados Unidos como para los países de la región.

Una situación más favorable para el Ecuador implicaría negociar con el dueño de la moneda dura para obtener ciertas ventajas como el recibir por lo menos una parte del Señoriage y disponer de una línea de crédito contingente en caso de un colapso del sistema, parece difícil estar en capacidad de incidir o coordinar las políticas monetarias con la FED para corregir los ciclos económicos. Lamentablemente, para hacer este arreglo se necesita plantear el

¹⁴ Porter, R.D. and R. A. Judson (1996) "*The location of U. S. currency: how much is abroad?*", Federal Reserve Bulletin 82, October, p. 886

pedido y la voluntad de las dos partes y al momento no existen ninguno de los dos elementos.

1.6 MERCADO INTERNO EN DOLARIZACIÓN

En dolarización, el mercado Interno es tan importante como el de exportación, las empresas encuentran una feroz competencia por captar los mercados tanto locales como internacionales. Para lograr una venta internacional, los empresarios no escatiman esfuerzos para obtenerla, entre otros se utilizan los siguientes mecanismos:

- Exportar con costos marginales¹⁵.
- Tiempos de entrega menores a dos semanas.
- Calidad superior a la de los mercados locales
- Calificar bajo las normas requeridas por el país o con todas las certificaciones de normas internacionales.
- Crédito a plazos más largos (en el sector textil hasta de un año, en autopartes de 90 a 180 días).
- Luego de calificar el crédito, normalmente no se le pide al cliente garantías de pago como cartas de crédito, aval bancario, etc.
- Visitas internacionales al cliente por parte de personal administrativo y técnico para consolidar al producto y la marca.
- Realizar inversiones para lograr posicionamiento de marcas, del producto, etc.

Los objetivos que persiguen las empresas al realizar estos esfuerzos, son fundamentalmente los siguientes :

- Conseguir divisas

- Aumentar volumen de producción.
- Tener una mejor estructura de costos.
- Competir en mercados exigentes con las empresas más grandes del mundo.

La economía ecuatoriana dolarizada genera una característica especial del mercado local; se eliminan las pérdidas relacionadas con el cambio de moneda, necesario para realizar diversas transacciones que deben hacer las empresas. Se considera entonces prudente que las empresas ecuatorianas manejen sus decisiones, tratando al mercado local con los mismos criterios que lo hacen con el mercado de exportación. Los márgenes de utilidad deben “internacionalizarse”, la calidad debe ser consistente, beneficiando al consumidor local, la utilidad vendría por el volumen y se sincerarían los negocios. La filosofía rentista de los empresarios debe cambiar, puesto que los márgenes no son iguales a los manejados cuando teníamos una moneda nacional.

En las condiciones planteadas, el mercado ecuatoriano, apalancaría a las empresas locales para actuar en los mercados internacionales con una base sólida en el mercado interno, generando utilidades y una mejor capacidad para enfrentar la competencia externa.

El Estado a través de sus diferentes instancias debe propiciar altos niveles de competitividad, primero en el mercado local, impulsando empresas locales orientadas hacia la exportación en un mundo global; dicho apoyo se concentraría en la promoción de clusters en los sectores económicos estratégicos y en las zonas geográficas más idóneas del Ecuador

¹⁵ Costos Marginales, significa que para exportar todos los costos fijos, los absorbe el mercado

La percepción de los empresarios¹⁶ sobre la dolarización es buena, un 89 % de ellos opina que este cambio condiciones iguales o mejores que las que existían antes de su aplicación. La encuesta se aplico en empresas con 49% o mas de capital extranjero.

Las empresas pequeñas con capital predominantemente ecuatoriano, no comparten ese optimismo, la mayoría es intensiva en el uso de mano de obra y los costos de manufactura casi se triplicaron, mientras los precios de venta en el mejor de los casos se mantuvieron.

Hay una tendencia a la baja en “Índice de confianza de la economía” publicado por la Cámara de Comercio de Quito, sobre 100 puntos, la percepción en Julio del 2002 es de 46,7 ;cuando en Abril pasado era de 57,8. Esto no es bueno porque las personas que toman las decisiones de invertir, no lo harían en ese contexto.

En conclusión asegurar el mercado local debe constituir un objetivo para las empresas y para el Estado; por supuesto respetando los convenios internacionales a los cuales el Ecuador se comprometió. Como resultado de ésta propuesta, las empresas, el Gobierno y los consumidores serían los beneficiados. Esta estrategia sería el primer paso para la internacionalización las empresas. No hay que olvidar que son épocas de sobrevivencia para las empresas y el país.

1.7 CONCLUSIONES.

La dolarización en el Ecuador es un hecho consumado, vuelvo a insistir que no es motivo de este estudio plantear una alternativa a la misma. A lo largo del

local y únicamente se asigna los costos variable, subvencionando al cliente internacional.

¹⁶ María Luisa Granda y Pablo Lucio Paredes, “*Inversión Extranjera Directa en Ecuador: Evaluación y propuestas de Política*”, Proyecto Andino de Competitividad, CAF, Ecuador Mayo 2001, p. 17.

presente capítulo se muestra cómo esta herramienta monetaria afecta la competitividad del aparato productor Ecuatoriano.

La dolarización es una buena oportunidad para realizar reformas estructurales que permitan competir a los productores ecuatorianos no sólo con sus pares colombianos sino también con los demás socios Andinos ; el éxito de esta misión, prepararía al Ecuador para sacar ventaja de la ampliación de los mercados al ser parte de la región formada en el ALCA.

Para los productores, la dolarización influyó negativamente con el cambio de su estructura de costos; inflación persistente, tasas de interés altas, crecimiento de precios de servicios públicos, etc.

Cuando las empresas tengan problemas de competitividad, las autoridades utilizando las herramientas previstas en los convenios internacionales que el país suscribió pueden dar apoyo y tiempo a los sectores y empresas que lo pidan, con cláusulas de salvaguarda e inclusive con salvaguardas cambiarias pero, el gobierno no aceptará el reclamo de protección temporal sin que presente un plan coherente para mejorar su competitividad.

Una alternativa de presión para la empresa y el sector es de que parte o toda la tasa de salvaguarda, se la use en un fondo que le sirva al mismo sector para inversión en tecnología, recursos humanos e investigación y desarrollo.

El sector externo es vital, para una economía dolarizada, todos los ecuatorianos debemos contribuir para el éxito de una estrategia de Estado con el objetivo de promover una cultura exportadora y de competitividad en los empresarios en el corto plazo. En el largo plazo, debería propiciarse una

política de educación en la que los ecuatorianos vean a todo el planeta como un mercado potencial.

Los desajustes macroeconómicos, deben controlarse mediante la política económica; no resulta fácil lograrlo en un entorno económico regional y mundial caracterizado por la vulnerabilidad y la incertidumbre. No obstante este logro es necesario pero no es suficiente.

La estabilidad política es un prerrequisito para lograr un país competitivo, ninguna técnica económica funciona con inestabilidad; en dolarización se transforma en una obligación. Esto es una tarea para todos los ecuatorianos.

Una política de promover la producción, con una estrategia para captar el mercado local que sería la base del crecimiento de las empresas; con una labor conjunta del gobierno y de las empresas, utilizando al máximo la capacidad instalada actual y con una política de precios al consumidor transparente comparándola con los productos importados.

Crear un Centro de Información de precios de productos y sus calidades, para que el público con información escoja a quién compra y por qué compra; esto ayudará a mantener una inflación baja y no permitir abusos de toda clase.

2 COMPETITIVIDAD

Bajo la dolarización, el reto para el aparato productivo es el de competir en el mercado internacional basándose en ganancias de productividad y eficiencia; esto se lograría en un proceso de largo plazo.

En el Ecuador dolarizado empieza a detectarse una tendencia al crecimiento de las importaciones superior a las exportaciones, con balanzas comerciales negativas en el 2001 las importaciones crecieron en un 45 % frente a un virtual estancamiento de las exportaciones no petroleras que crecieron apenas un 3,8 % mientras las exportaciones petroleras cayeron en un -23%¹⁷.

El gobierno ecuatoriano en éste entorno, decide incluir en su agenda el tema de la competitividad. El 16 de Julio del 2001 mediante decreto ejecutivo 1666 se procedió al relanzamiento del Consejo Nacional de Competitividad (ver anexo 7).

La estrategia presentada por el gobierno ecuatoriano y aprobadas por el congreso, tienen los siguientes temas:

- Competitividad como política de estado.
- Acuerdo Nacional de Voluntades.
- Consejo Nacional de Competitividad y Consejo Consultivo.
- Agenda Nacional.
- Plan de Promoción de Inversiones.
- Plan de promoción de exportaciones.
- Reformas Jurídicas e institucionales
- Desarrollo de “clusters productivos”.

- Programa de metrología, normalización, acreditación y certificación.
- Programa Nacional de Conectividad¹⁸

El mero hecho de participar en la economía mundial no nos lleva necesariamente a elevar la productividad de una nación ni a reestructurar su economía. Los grandes cambios requeridos por la competitividad requieren movilizar: capital, empleo, tecnología y conocimiento y, demandan una enorme capacidad institucional. Para ser sostenible el resultado debe significar no solo un aumento de la eficiencia económica, sino también de las oportunidades y del bienestar de todos los grupos sociales.

Ecuador renuncia con la dolarización a utilizar el tipo de cambio como instrumento para generar ganancias de competitividad en las diferentes actividades económicas; en consecuencia, por su propios medios ellos deben alcanzar un nivel de productividad competitivo internacionalmente.

2.1 CONCEPTOS

Competitividad debe ser sinónimo de acción, la ley ecuatoriana y el MICIP la definen así: “La competitividad de un país o sector se crea a través del aumento de la productividad, fundamentada en su capacidad para innovar y mejorar constantemente con calidad, considerando factores sociales, económicos, tecnológicos, ambientales y culturales como un todo, dirigidos hacia el incremento de la producción y captación de mercados externos, con un continuo mejoramiento de las condiciones de vida de la población”.¹⁹

¹⁷ María de la Paz Vela y Pablo Jiménez “¿Es la dolarización una bomba de tiempo?”. *Revista Gestión*, # 92 (Febrero 2002): 19

¹⁸ Ing. Galo Montaña “Ecuador compite”. *Revista Futuro con Calidad*, # 4 (Noviembre 2001): 6

¹⁹ MICIP, *Competitividad*, Proyecto MICIP – BIRF, Quito, Unidad Técnica, Enero 2001, p. 4

La agenda Ecuatoriana en términos generales, considera al estado como el generador del entorno competitivo, en el cual el empresario asume el desafío de la competitividad.

La visión de competitividad de los países según el BID ha cambiado; desde aquellos que tienen una moneda más depreciada o un superávit comercial más abultado, hacia aquellos que tienen una visión más integral de los factores que contribuyen a la generación de valor, tanto a nivel microeconómico como agregado. La concepción mercantilista de la competitividad no rige más, ahora se consideran como elementos claves: La calidad de la política macroeconómica, la disponibilidad de recursos financieros, los servicios de infraestructura, el capital humano y la capacidad de innovación de las empresas y centros de investigación.

Cada uno de los elementos tomados en cuenta tienen indicadores medibles que posicionan a las economías de la región.

La Corporación Andina de Fomento CAF, es el banco de desarrollo que mayores recursos entrega a la región Andina, tienen un programa de competitividad para los países de la CAN, su definición de competitividad es: “La competitividad de una nación está definida como el conjunto de instituciones y políticas públicas que permiten a un país alcanzar elevadas tasas de crecimiento en el mediano plazo y mejorar el bienestar de su población. Los avances en la competitividad de un país se fundamentan en mejoras en la productividad en el uso sostenible de los factores. Ello a su vez permite mejorar los ingresos de la población y acceder e incrementar la participación en los mercados globales”.²⁰

²⁰ Jaramillo Fidel. Seminario de Competitividad UASB, Quito, mayo 2002

Productividad se ha convertido en un sinónimo de competitividad, los países compiten entre ellos por ser más competitivos, un país consigue crecer más rápido si crea un entorno de negocios mejor al que le corresponde a su propio nivel de ingreso.

La ciencia se la puede enseñar, se puede aprender la técnica, pero el arte requiere de inspiración, creatividad, apasionamiento, atributos que no son transmisibles, eso es la competitividad, un arte más que una ciencia, se tiene que hacer cultura de la productividad, dominar las herramientas gerenciales²¹.

Porter, define la competitividad como : “Es la capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. El único camino sólido para lograr esto se basa en el aumento de la productividad...”²²

2.2 PRODUCTIVIDAD Y CRECIMIENTO

El concepto de Productividad, incorpora tanto el valor (precio) de los productos como la eficiencia con la que son producidos. Se puede hablar entonces de productividad-valor y productividad-volumen.

La productividad-valor, es decir, el valor de los bienes y servicios que son producidos por unidad de recursos humanos, naturales y de capital. Es así como se pueden establecer la productividad de los recursos humanos, la productividad del capital, y la productividad de los recursos naturales. Ellas son las que definen los salarios que la nación y la empresa puede sostener, el

²¹ Banco Interamericano de Desarrollo, *Competitividad Motor del Crecimiento*, Washington D. C. , 2001, p. 23

²² Michael Porter, *The competitive advantage of nations. USA, The free press, 1990, p. 6*

retorno al capital invertido, y el excedente sobre el costo que fue generado por los recursos físicos y naturales.

La productividad-volumen es la productividad medida en términos físicos, y se define como la cantidad de unidades producidas por unidad de recursos humanos, físicos o de capital. Su aumento, implica a la vez un incremento en la productividad-valor.

De estas definiciones, no se podría concluir que la productividad depende únicamente de los salarios y las ganancias. Otros elementos contribuyen también a ella, tales como la distribución del ingreso, la calidad ambiental, los niveles de gobernabilidad política, y las libertades y derechos de las personas.²³

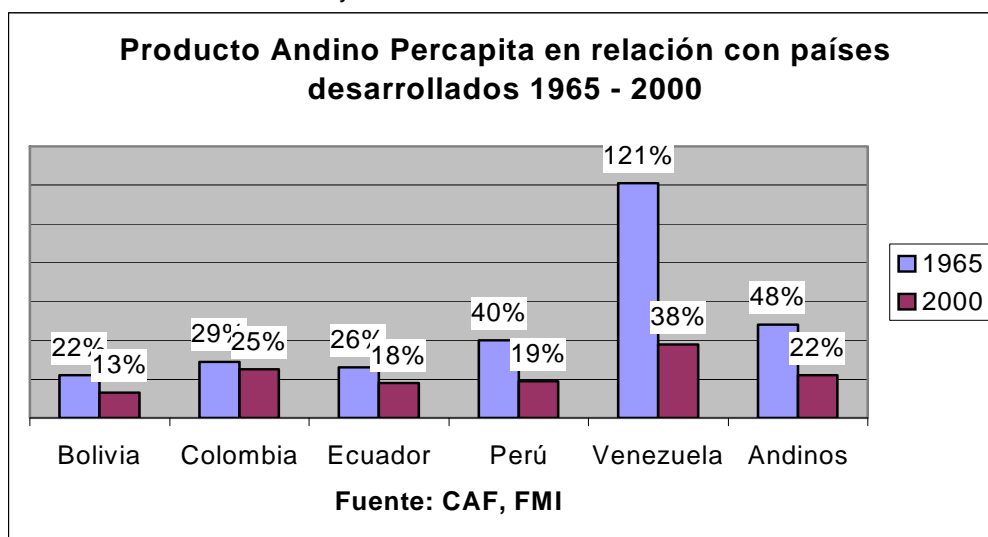
Por otra parte, se puede definir el crecimiento, como el logro de una mejora sostenida y de largo plazo en el estándar de vida de una nación. El estándar de vida es un indicador fundamental del bienestar social de una población y depende del ingreso, el costo de vida, y la calidad de vida. En todos estos tres aspectos, la productividad de la economía es determinante.

En dolarización, las ganancias en productividad, pueden venir de una reconversión productiva, una especialización en sectores donde se tenga al menos una ventaja comparativa.

Como consecuencia de un mal desempeño en la productividad, se están ampliando las brechas de ingreso per capita de América Latina y en particular de la CAN con respecto a los países desarrollados, ver Figura # 1.

²³ Lucía Marshall y Otros, "*Competitividad y Desarrollo Sostenible: Avances Conceptuales y Orientaciones Estratégicas*", Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible de INCAE, Costa Rica, Julio 1999, p. 10

Figura # 1: La figura nos muestra como la brecha entre países desarrollados y los andinos se aumenta en los últimos treinta y cinco años.



Finalmente, en dolarización queda eliminada la posibilidad de enfrentar un choque externo vía la depreciación de la moneda; se debe considerar que la baja productividad de las actividades de exportación en el Ecuador, responde a la escasa innovación efectuada por los productores(ver 3.9). Por lo tanto, el futuro de las exportaciones estará sujeto a la capacidad que tengan los sectores productivos para buscar nuevos nichos de mercado, readecuar sus procesos y propiciar incrementos de producción sustentados en mejoras de productividad de los factores, y no en incentivos artificiales o protecciones temporales sin una posibilidad real de mejora.

2.3 ÍNDICE DE CRECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD

El Índice de Crecimiento de la Competitividad ICC, es uno de los indicadores medidos por el Foro Económico Mundial, el mismo tiene una orientación predominantemente macroeconómica y ha sido desarrollado bajo el liderazgo de Jeffrey Sachs. Sus tres componentes básicos son el índice tecnológico, el ambiente macroeconómico y la calidad de las instituciones públicas.

El ICC tiene una difusión mundial, Los organismos multilaterales lo toman como un referente porque tiene algunas características que lo hacen útil:

Tiene poder predictivo de tal manera que permite a los países anticipar el impacto del estado de su competitividad sobre variables como el crecimiento y el bienestar.

El índice tiene periodicidad, anual, para evaluar el impacto de las decisiones sobre la competitividad y es comparable a nivel internacional, para establecer diferencias entre estrategias y países.

Indica los temas en los cuales los países deben concentrar sus esfuerzos para mejorar su entorno competitivo; no solamente identifica fortalezas y debilidades, sino también prioridades.

Es un instrumento convincente para motivar a los diferentes sectores de la sociedad para adoptar iniciativas que mejoren el entorno competitivo de sus países y regiones.²⁴

En Los últimos tres años Latinoamérica no tienen un buen nivel de competitividad (ver cuadro # 3). Los puestos secundarios de nuestros dos países, Colombia y Ecuador en competitividad y en general de los países de la Comunidad Andina hacen pensar que el “rival”, esta en otro lado. La tendencia de la competitividad no mejora (ver figura # 2), nuestra obligación y la del gobierno es la de revertir la tendencia.

La competitividad de ambos países es lo que determinará en el largo plazo la dirección del comercio bilateral, es decir su balanza comercial.

²⁴ Idem nota 20

Cuadro # 3 : Índice de Crecimiento de la competitividad, ICC.

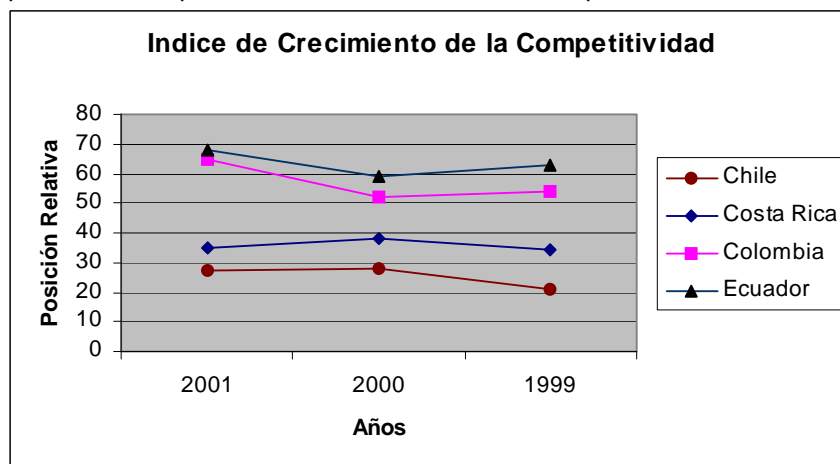
Fuentes: The Latin American Competitiveness Report 2001-2002, World Economic Report 2001. Proyecto Andino de Competitividad, Documentos de Trabajo Indicadores competitividad. Colombia . En el año 2001, la muestra es de 75 países; Muestra de los años anteriores es de 62 países. Elaboración Propia

Índice de crecimiento de la competitividad ICC

	2001	Posición rel. en A. L.	2000	Posición rel. en A. L.	1999	Posición rel. en A. L.
Argentina	49	6	45	4	42	5
Bolivia	67	14	51	8	55	11
Brasil	44	4	46	5	51	8
Chile	27	1	28	1	21	1
Costa Rica	35	2	38	2	34	3
Colombia	65	12	52	9	54	10
Ecuador	68	15	59	11	53	9
El Salvador	58	10	50	7	46	6
México	42	3	43	3	31	2
Perú	55	9	48	6	36	4
Venezuela	62	11	54	10	50	7
Nuevos Países en el Estudio						
Uruguay	46	5				
Rep. Dominicana	47	7				
Panamá	53	8				
Guatemala	66	13				
Honduras	70	16				
Paraguay	72	17				
Nicaragua	73	18				

Para la determinación de la competitividad, se requieren fuentes de información, Ecuador tiene limitada información que se contrasta con lo que se tiene disponible en Colombia.

Figura # 2.- Índice de Crecimiento de la Competitividad, Los países líderes en América Latina Chile y Costa Rica, observan un mejoramiento, mientras Ecuador Y Colombia en posiciones secundarias tienen tendencias a complicar su competitividad. Fuentes: The Latin American Competitiveness Report 2001-2002, World Economic Report 2001



2.4 ÍNDICES NACIONALES DE COMPETITIVIDAD DE COLOMBIA Y ECUADOR

Ecuador y Colombia han desarrollado índices de competitividad nacionales con el objeto de incluir variables “duras”, por el acceso a información interna de cada uno de los países, los mismos son de utilidad, dentro y fuera del país; de esta manera los actores de la economía, tienen indicadores útiles para mantener o cambiar sus estrategias.

2.4.1 INDICES DE COLOMBIA

Varias instituciones trabajan este tema en Colombia : Dirección de Competitividad del Ministerio de Comercio Exterior –Mincomex–, Observatorio de Competitividad del Departamento Nacional de Estadísticas –DANE–, la Unidad de Monitoría Industrial del Ministerio de Desarrollo –UMI–y el Departamento Nacional de Planeación.

UMI y DANE generan indicadores de competitividad. El primero desarrolla el anuario de Indicadores de Competitividad de la Economía colombiana, y el segundo desarrolla el anuario de Análisis de Competitividad Industrial.

Las mediciones de competitividad de Colombia se pueden reunir bajo dos enfoques: competitividad sectorial y competitividad global. Comentaremos únicamente la competitividad sectorial, porque se aplica directamente al sector productivo, que es el interés del trabajo.

La Competitividad sectorial evalúa el desempeño y evolución de los diferentes sectores industriales; analiza los indicadores por trimestres, comparándolos con los de iguales periodos de los seis años anteriores. Su análisis se refiere a la producción bruta real, a la competitividad laboral y al comercio exterior de la industria en general, y

a la forma como los distintos subsectores industriales han participado en los resultados del sector industrial.

Para evaluar los subsectores industriales, se presentan las fichas que contienen los indicadores de competitividad de cada uno de los veintiocho subsectores industriales, comparándolos con el desempeño de los seis años anteriores. La información se la organiza de la misma forma que para el agregado de la industria (cuadro # 4). La principal fuente de información de esta publicación es la Muestra Mensual Manufacturera del DANE y la DIAN.

El Análisis de competitividad industrial es publicado por el DANE y se estructura en dos secciones: la primera se dedica al análisis del entorno macroeconómico, y la segunda al análisis de la competitividad industrial. En la parte correspondiente al análisis de competitividad industrial se consideran los 28 sectores industriales de la clasificación del DANE y se evalúan los indicadores globales, laborales, de productividad, producción, ventas y empleo. El análisis de la evolución del sector industrial se encuentra dividida en tres subtemas como se muestra en el cuadro # 5.²⁵

²⁵ Fabio Sánchez y Paula Acosta, “*Proyecto Indicadores de Competitividad: Colombia*”, CAF Proyecto Andino de Competitividad, Colombia Abril, 2001, p. 11

Cuadro # 4 : Variables por componente del análisis de evolución industrial
Fuente: UMI, 1999.

SUBTEMA	VARIABLES
Indicadores Industriales	<ul style="list-style-type: none"> • Producción real bruta (Crecimiento %) • Consumo aparente (Crecimiento en %) • Índice real de ventas de la producción nacional(crecimiento en %) • Precios del Productor(Crecimiento %) • Precios consumidor(total nacional) • Productividad /trabajador(Crecimiento %) • Costo real por hora / trabajador(Crecimiento %) • Empleo total(Crecimiento %) • Costo laboral unitario(Crecimiento %) • Producción bruta(%) • Consumo Intermedio(%) • Valor Agregado(%) • Sueldos y salarios(%) • Excedente bruto de explotación(%) • Prestaciones y cargas laborales(%) • Intereses, utilidades e impuestos(%) • Costo laboral total(%) • Sueldos y salarios por trabajador(%) • Sueldos y salarios / valor agregado(%) • Excedente bruto de explotación / valor agregado(%) • Excedente bruto de explotación / sueldos y salarios(veces)
Indicadores Comerciales	<ul style="list-style-type: none"> • Exportaciones(millones US\$) • Crecimiento de las exportaciones(%) • Importaciones(millones US\$) • Crecimiento de las importaciones(%) • Balanza comercial (millones US\$) • Balanza comercial relativa • Tasa de penetración de importaciones(%) • Tasa de apertura exportadora(%)
Indicadores Financieros	<ul style="list-style-type: none"> • Activos(miles de millones) • Pasivos(miles de millones) • Patrimonio(miles de millones) • Ventas(miles de millones) • Utilidad Operacional(miles de millones) • Utilidad neta(miles de millones) • Liquidez(miles de millones) • Endeudamiento total(%) • Rentabilidad Patrimonial(%) • Margen neto(%) • Marge Operacional(%)

La información se encuentra disponible²⁶, los miembros de las empresas pueden acceder a informaciones específica y de ser el caso realizar un Benchmarking con los sectores de Colombia.

²⁶ Página web del Ministerio de Comercio Exterior de Colombia, www.mincomex.gov.co

Cuadro # 5: Variables por componente del análisis de competitividad Industrial
Fuente: Análisis de competitividad Industrial 1998, DANE

Total Industrial	<ul style="list-style-type: none"> • Variación de la Producción • Variación de las ventas • Variación del empleo
Indicadores de Comercio Exterior	<ul style="list-style-type: none"> • Valor de exportaciones • Valor de importaciones • Balanza comercial • Tasa de apertura exportadora TAE • Tasa de penetración importadora TPI
Indicadores Laborales	<ul style="list-style-type: none"> • Productividad Laboral • Remuneración por hora • Costo laboral unitario

2.4.2 INDICES DE ECUADOR

El Ecuador es nuevo en el reporte de índices Nacionales de Calidad, el recién activo Consejo Nacional de Competitividad , encarga al Banco Central del Ecuador, a través de la Dirección General de Estudios, la elaboración del Índice Nacional de Competitividad Tendencial ICT que tiene relación con un componente principal que es Índice de Incentivos y Acciones para elevar la Productividad (IIAP); ambos índices contienen información cuantitativa y cualitativa, de diferentes aspectos económicos que están descritos en los cuadros # 6 y # 7. El seguimiento de estos cuadros será de mucha utilidad para el estrategia tanto del gobierno como de las empresas privadas.

El ICT se construyó en base a indicadores de competitividad agrupados en cuatro grandes áreas:

- Entorno macroeconómico,
- Infraestructura física, humana y tecnológica,
- Gobernabilidad, estabilidad política y jurídica, y
- Costos empresariales.

El ICT refleja la información contenida en los dos índices publicados anualmente por el Foro Económico Mundial: el ICC (que busca medir expectativas de crecimiento) y el ICA (que mide la competitividad actual). En el Cuadro # 7 se observa la correlación existente entre las variables del ICT, y aquellas utilizadas en el ICC y el ICA respectivamente. Una diferencia fundamental del ICT con el ICC y el ICA es que el ICT está compuesto en su totalidad por variables duras (son las que están en el cuadro 6 y que no las utilizan en el ICC). Adicionalmente, la distinción entre variables que pueden afectar la productividad y aquellas que afectan los costos pero no la productividad dentro del ICT, permite desagregar al ICT y elaborar el IIAP²⁷

Cuadro # 6 : Variables Incluidas en el ICT y el IIAP
Fuente: Banco Central del Ecuador

VARIABLES		ICT	IIAP	Efecto sobre la competitividad
1)	Inflación (promedio anual)	X	X	-
2)	Spread en tasas de interés del sistema bancario (tasa activa referencial menos tasa pasiva referencial)	X	X	-
3)	3) Crédito al sector privado (saldo de cartera bancaria dirigida al sector privado como % del PIB)	X	X	+
4)	Apertura comercial de la economía (peak de comercio exterior (exportaciones no petroleras más importaciones como % del PIB, rezagado un período)	X	X	+
5)	Volatilidad de las tasas de interés (coeficiente de variación de la tasa activa referencial en el último semestre)	X	X	-
6)	Calidad de la infraestructura vial (carreteras pavimentadas como % del total)	X	X	+
7)	Gastos en desarrollo y mantenimiento vial (en % del PIB)	X	X	+
8)	Líneas telefónicas fijas y celulares (líneas telefónicas por cada 100 habitantes)	X	X	+
9)	Stock de capital humano (años promedio de educación de la PEA)	X	X	+
10)	Gastos en IyD (gasto en IyD de ONG's, universidades e instituciones públicas, como % del PIB)	X	X	+
11)	Importaciones de bienes de capital (en % del PIB)	X	X	+
12)	Importaciones de equipos de telecomunicaciones (en % del PIB)	X	X	+
13)	Importaciones equipos de computación (en % del PIB)	X	X	+
14)	Indicador de inestabilidad política (número de ministros de Economía y Finanzas por año)	X	x	-
15)	Salario (salario mínimo vital y remuneraciones complementarias (mas aportes de empleador en el ICT anual) expresado en dólares	X		-
16)	Costos de energía eléctrica (dólares por watio hora efectivamente pagados por el sector industrial y comercial)	X		-
17)	Costos financieros (intereses pagados por el sector productivo al sistema bancario como % del PIB)	X		-

La publicación del índice (ICT) es trimestral, actualmente el BCE publica por su página web los boletines de competitividad.

²⁷ Idem nota 2

En el proceso de medición de la competitividad por el Banco Central del Ecuador, la estabilidad política y la significativa reducción de la inflación, influyeron de tal manera que la competitividad en Ecuador aumentó (8.9 puntos) en el primer trimestre de 2002, con respecto al trimestre anterior. Es recomendable dar una lectura completa al indicador para verificar donde están los cambios. El reporte completo están en la página web del BCE.²⁸

Cuadro # 7 : Comparación del Índice General de Competitividad (IGC) y los índices ICC y ICA del foro mundial de Competitividad.

Fuente: Banco Central del Ecuador Elaboración: El autor

ICC	ICA
<p>I1 Estabilidad Macroeconómica</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inflación • Spread • Crédito • Apertura Comercial <p>I2 Desarrollo Tecnológico</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gastos en I & D • Líneas telefónicas <p>I3 Instituciones</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inestabilidad Política 	<p>I1 Estrategia & Sofisticación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Importaciones bienes de Capital <p>I2 Calidad del Ambiente de Negocios</p> <ul style="list-style-type: none"> • Costos de Energía • Costos financieros <p>I3 Ciencia & Tecnología</p> <ul style="list-style-type: none"> • Importación de equipos <p>I4 Recursos Humanos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stock capital humano • Salarios • Infraestructura vial.

2.5 INDICE DE COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL (The Economist)

Elementos relacionados con el sector Externo son fundamentales para medir la competitividad, por lo tanto se desarrollan estrategias alrededor de este indicador, que no es malo sin embargo debe ser completado con otros indicadores.

El índice de tipo de cambio real efectivo calculado por la revista The Economist es una de las formas mas simples y conocidas de estimar la competitividad internacional. Al basar el análisis en un solo factor, esta publicación considera que el índice ponderado de todos los tipos reales de

²⁸ Idem nota 2, Boletín de competitividad

cambio bilaterales de un país tomados en un contexto ceteris paribus, puede utilizarse como medida de su patrón de comercio. El argumento es de que una depreciación cambiaria de la moneda nacional aumenta la competitividad internacional de los productos nacionales en la medida que “mejora” los precios en el exterior, mientras que una apreciación provoca una pérdida de la capacidad competitiva internacional, ya que encarece los precios de los productos nacionales en el mercado internacional. La principal característica de este indicador es que permite captar los efectos corrientes en la competitividad de las exportaciones de los países.

Aunque esta medida de la capacidad internacional sea bastante útil, su impacto visual resulta apreciablemente influenciado por el año base considerado. No tiene ninguna relación con los importantes criterios de productividad, tecnología e innovación. En suma es un indicador limitado.

El tipo de cambio efectivo real esta definido por la metodología del BCE como el índice del tipo de cambio nominal deflactado por el índice de precios doméstico y ajustado por las variaciones relativas de los precios y tipos de cambio con los que el Ecuador comercia.

El índice del tipo de cambio real se basa en la teoría de la paridad del poder adquisitivo (PPA) y de la “ley de un solo precio”, no es motivo de este estudio el cálculo del mismo. Más adelante analizaré específicamente la evolución de este indicador en el comercio con Colombia.

2.6 COMPETITIVIDAD EN EL ANÁLISIS DE LA CEPAL

La clasificación desarrollada por la CEPAL tiene como objetivo hacer una evaluación de la situación competitiva en mercados internacionales

determinados desde un enfoque general hasta el análisis detallado por sectores del comercio internacional.

La metodología de la CAN (siglas en Inglés de Análisis de la competitividad de los países) se basa en la evaluación del nivel de penetración y participación de los países en un ámbito de comercio específico, sin hacer referencia a los factores explicativos de dicha penetración. La competitividad global del país se describe por la participación total en el comercio Internacional, distinguiéndose los sectores por su nivel de dinamismo.

Aunque este indicador se limita al sector externo, desconociendo las características internas de los países pone sobre la mesa un factor que debe ser tomado en cuenta al considerar las exportaciones como un determinante de la competitividad de los países; es decir, que no todas las importaciones y exportaciones pueden ser consideradas equivalentes, ya que la capacidad competitiva de las naciones esta relacionada con el tipo de exportación y con los mercados a los cuales lleguen los productos. Una aclaración importante sobre este índice es de que no trata los factores que producen la competitividad sino mas bien los resultados de esta.

El índice considera tres componentes: el cambio en la estructura de exportaciones de un país, el cambio en la participación de mercado de un determinado sector exportador de un país en relación a un cierto mercado de importaciones de un mismo sector, y el cambio en el peso de las importaciones mundiales del mismo sector respecto a las importaciones del mercado internacional considerado.²⁹

²⁹ Idem nota 25, p. 6

Iván Ruiz, utilizando esta metodología, hace un análisis del Ecuador y luego lo compara con Colombia, los elementos más relevantes de dicho estudio son los siguientes:

- “El café y los productos del mar son estrellas nacientes, mientras el banano y el cacao son estrellas menguantes, existe una fuerte dependencia de las exportaciones ecuatorianas en cinco productos: petróleo, banano, productos del mar, café y cacao, los mismos que representan entre el 80% y 85% de las exportaciones totales.
- Hay una altísimo grado de concentración en la comercialización de estos productos, por un reducido número de empresas nacionales y filiales de empresas transnacionales.
- La comercialización de dichos productos en el mercado mundial, esta controlada por muy pocas empresas transnacionales.
- Alrededor de 40 % al 50 % de la comercialización de dichos productos en el mercado mundial son intrafirma.
- Existe mucha volatilidad de los precios de nuestros principales productos de importación en el mercado mundial.
- Se vive un estancamiento de la demanda mundial de estos productos, su volumen crecerá a un ritmo de 1% a 2 % en el mercado mundial.
- Los cinco productos de exportación no constituyen sectores dinámicos del comercio mundial.”³⁰

Al comparar los indicadores de Ecuador con los de Colombia, la industria colombiana, tiene mucho mejor desempeño competitivo que la industria Ecuatoriana. En cuanto a la competitividad de costo laboral, la de Colombia es 47 % superior que la ecuatoriana; en la productividad del capital la diferencia es de 160% y en la productividad laboral lo es en 169%.³¹

2.7 ENFOQUE SISTÉMICO DE LA COMPETITIVIDAD

³⁰ Iván Patricio Ruiz, “Productividad y competitividad de la Industria Ecuatoriana” *Revista Gestión*, # 71 (Mayo 2000): 33.

³¹ Idem nota 30: 32

Un proceso según International Organization of Standardization (ISO): “Es una serie de actividades interrelacionadas que interactúan entre ellas para transformar las entradas en salidas”³². Elaborar la competitividad como proceso permite hacer un seguimiento a cuatro elementos básicos: Cumplir con los requerimientos para ser competitivo, que las actividades para la competitividad agreguen valor, que las actividades tengan efectividad y eficacia y, mejoramiento continuo del proceso. La orientación actual de procesos, no considera actividades aisladas, sino al conjunto de ellas que forman los procesos, cada proceso tiene: entradas, salidas, recursos y controles. La competitividad como un sistema, ejecutaría varias actividades que completarían un proceso exitoso, la figura # 3, muestra la propuesta del proceso de competitividad sistémica, la medición de los resultados serán en base a indicadores.

El proceso a seguir incluye el análisis de la macroeconomía, microeconomía, medio ambiente y el ámbito institucional³³. La agenda de competitividad del Ecuador debe articular todas las actividades como proceso, eso ayudaría a optimizar los escasos recursos que disponemos.

2.7.1 ENFOQUE MACROECONÓMICO

Existe un consenso creciente sobre la importancia de estabilidad macroeconómica para lograr un crecimiento sostenido en el tiempo. Sin embargo, también hay un acuerdo creciente en que ella no basta por sí sola para asegurar que el crecimiento va a seguir en forma espontánea. Casi todos nuestros países han sufrido las consecuencias de la hiperinflación, crisis cambiarias, devaluaciones, recesiones, incluso en más de una vez. Durante

³² ISO, “*Quality management system – Requirements*”, Third Edition, December 2000, p. V

³³ Idem nota 20.

estas crisis los esfuerzos se orientan casi siempre a resolver la coyuntura y no a proyectar los esfuerzos para el largo plazo y conquistar los mercados internacionales.

El índice de Ambiente macroeconómico, esta integrado por tres componentes: Estabilidad macroeconómica, riesgo país y peso del gobierno en la economía (gasto del gobierno / PIB).

2.7.2 ENFOQUE MICROECONÓMICO

No existen países competitivos sino empresas competitivas, la riqueza no es creada a nivel macro sino a nivel micro, la competitividad depende en última instancia, de la mejora en los fundamentos microeconómicos.

Constantemente enfrentaremos a la competitividad como sinónimo de productividad y de crecimiento. El proyecto de competitividad de la CAF, ha escogido como teoría para aplicar a la competitividad de la región Andina a la desarrollada por Michael Porter³⁴ que es uno de los investigadores que ha profundizado este enfoque.

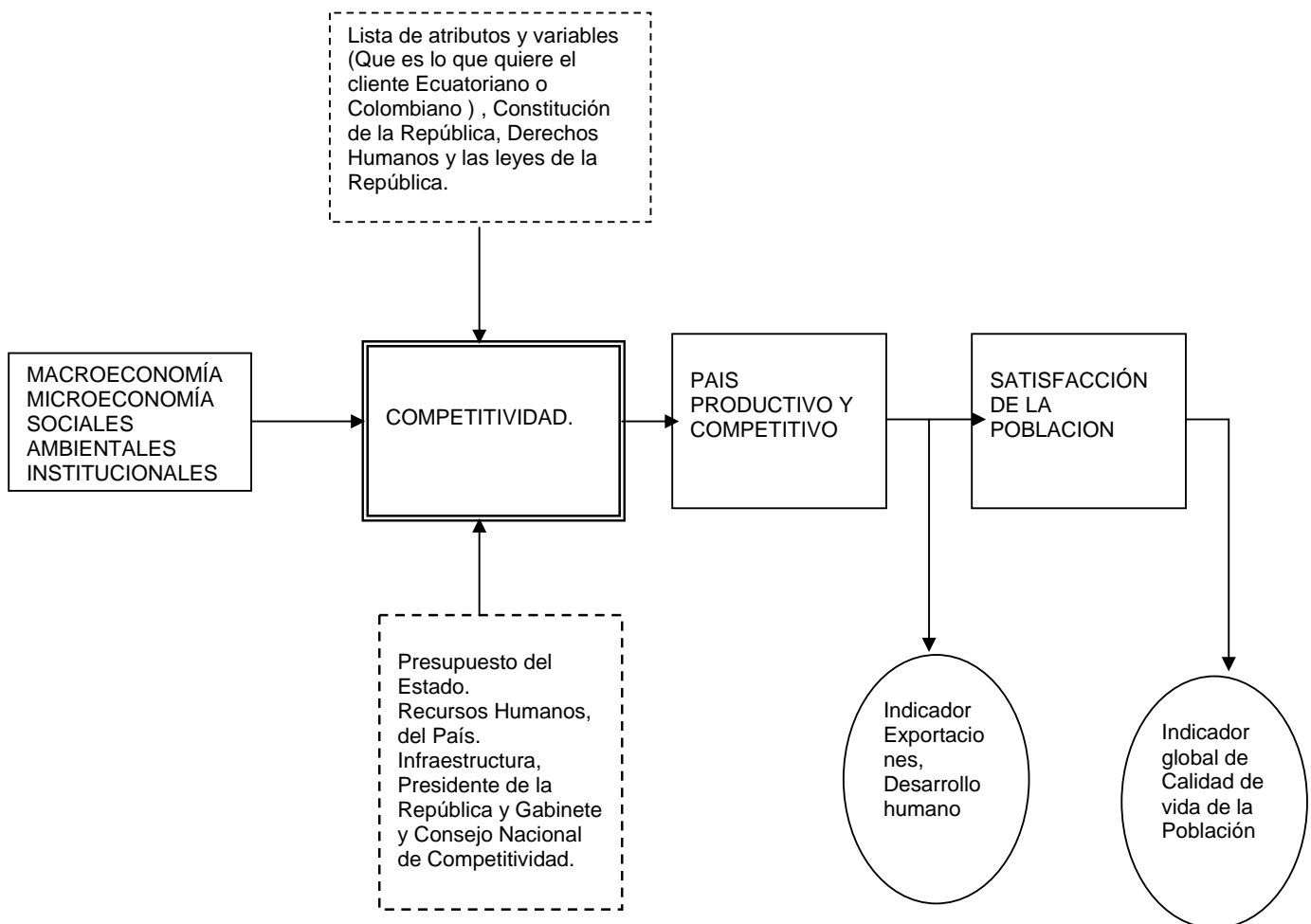
La sofisticación con la cual las empresas compiten establecen a fin de cuentas la productividad nacional. A menos que las empresas se hagan más productivas, una economía no puede hacerse mas productiva. Ciertamente, la forma como las empresas compiten está fuertemente influenciada por la calidad del clima de negocios nacional en el cual opera. El clima de negocios, pues, tiene mucho que ver con el tipo de estrategias que son factibles y la eficiencia con la cual las firmas pueden operar. Dentro de su contexto empresarial particular, cada empresa tiene un ámbito de decisión propio para trazar estrategias y definir procesos productivos que sean capaces de

³⁴ Michael Porter, *The Microeconomics of Development*, Harvard Business School, Caracas Venezuela, Junio 21, 2001

concretar y ensanchar las ventajas potenciales competitivas que tienen ante ella.

Fig. # 3: Proceso para obtener competitividad.

PROCESO SISTÉMICO DE LA COMPETITIVIDAD



Fuente: Norma ISO 9000:2000

La competitividad con este enfoque tiene los siguientes desafíos:

- Pasar de ventajas comparativas a ventajas competitivas
- Énfasis en el esfuerzo interno con visión externa
- Buscar la eficiente y equitativa inserción internacional
- Construcción del capital social
- Potenciar el uso sostenible de la riqueza ambiental y cultural

- Considerar la integración regional no como lujo, sino como necesidad
- Fortalecer la institucionalidad, tanto pública como privada³⁵.

2.7.3 CLUSTERS

En una época de globalización de la economía mundial, las empresas más exitosas en el mercado internacional eran las que podían minimizar sus costos de manera ventajosa con respecto a sus competidores. Este tipo de ventajas se han venido diluyendo conforme han surgido en la economía mundial dos tendencias claras: la tendencia a la reducción de las restricciones en la provisión de insumos basados en factores productivos, y la tendencia a depender cada vez más de la diferenciación y la innovación para generar ventajas competitivas.

Cluster es un grupo geográficamente próximo de compañías interconectadas e instituciones asociadas, en un campo particular, vinculadas por características comunes y complementarias (Ejem. autopartes). Su alcance geográfico va desde un Estado, o incluso una sola ciudad, hasta cubrir países cercanos y vecinos. Los *clusters* adoptan formas variables, dependiendo de su profundidad y sofisticación; pero la mayoría incluyen compañías de productos finales o servicios, proveedores de insumos, componentes, maquinaria y servicios especializados, instituciones financieras y empresas en industrias conexas. También suelen incluir empresas que se encargan de las últimas fases de un proceso (canales de distribución, clientes), fabricantes de productos complementarios, proveedores de infraestructura especializada, así como instituciones (inclusive las instituciones del gobierno) que ofrecen capacitación, educación, información, investigación y apoyo

³⁵ Idem nota 20

técnico especializado, tales como universidades, centros de investigación, proveedores de educación vocacional y organismos normalizadores. Se puede considerar que las entidades del gobierno que influyen, significativamente, en un *cluster* forman parte del mismo. Finalmente, muchos *clusters* incluyen asociaciones gremiales y otras organizaciones que inciden en su desempeño.

El desarrollo de los clusters es una herramienta prevista en la ley ecuatoriana y en la agenda colombiana. Creo firmemente que tiene una aplicación práctica en todos los sectores de la economía, requiere tiempo y especialmente compromiso. Un esquema sencillo de este proceso se muestra en la fig. #4.³⁶

Figura # 4 : Las cuatro fuentes de la ventaja competitiva o el “diamante de la competitividad”. Michael Porter.



³⁶ Idem nota 23, p. 12

2.8 CONCLUSIONES

A las agendas de competitividad de ambos países hay que convertirlas en políticas de estado. Ecuador tiene iniciado el trabajo pero sus planes todavía son de corto plazo. Colombia tiene planes hasta el 2009.

Ecuador debe trabajar con enfoques modernos de competitividad, la ley acogió el trabajo de la CAF y la teoría de Porter; la propuesta de este estudio es utilizando estos conceptos y con el enfoque sistémico de la competitividad, usar como herramienta de gestión la teoría de procesos para alcanzar los objetivos. Los indicadores serán el termómetro del mejoramiento y la difusión de la evolución de los mismos a todos los agentes económicos será útil para que apoyen el proceso.

Las empresas son responsables de mejorar su productividad, el gobierno es responsable por el entorno, la macroeconomía, instituciones, infraestructura e IED; la competitividad de las empresas mejora la competitividad del país, éste es el mayor reto a conseguir.

Ecuador y Colombia ocupamos puestos secundarios en competitividad, tenemos que mejorar nuestra posición en los índices del Foro Económico Mundial (ICF) como objetivo de país, esto ayuda en lo interno y en lo externo es una atracción de IED entre otros beneficios.

Los indicadores nacionales de competitividad son muy útiles para determinar estrategias de país y de las empresas, la mayoría de la información está disponible. En el caso del Ecuador es necesario una mejor difusión y acceso a la misma; Colombia tiene información y está institucionalizada.

Ecuador debe realizar un seguimiento de las políticas cambiarias de los vecinos y de nuestros mayores socios comerciales; el manejo del tipo de

cambio real bilateral puede alterar los precios relativos y los términos de intercambio.

Las pérdidas de competitividad por devaluación del peso Colombiano deben compararse con las ganancias de productividad y la mejora de la estructura de costos de empresas ecuatorianas; si el resultado es negativo, perderemos el mercado interno y el de exportación.

La concentración en pocos productos de la oferta exportable del Ecuador es peligrosa, lo obligatorio es la diversificación en cuanto a productos y mercados.

La metodología del cluster utilizada en la región Andina debe implementarse en el Ecuador, esto ayudaría a mejorar la competitividad de los sectores económicos.

Ecuador debería establecer una unidad de inteligencia de mercados, de competitividad, aprender de los otros países, analizar a los más grandes socios comerciales en forma exclusiva, hacer un Benchmarking y difundir los resultados a la comunidad ecuatoriana.

3 CASO ECUADOR - COLOMBIA

Ecuador y Colombia son parte de la CAN, vecinos que comparten la frontera norte del Ecuador. Tenemos una gran tradición de buenas relaciones, en los últimos años varias circunstancias como el comercio bilateral, el Plan Colombia entre otros han colocado esta relación en el ojo de la tormenta.

El Ecuador es uno de los países mas abiertos del mundo, si se mide la apertura como el cociente de importaciones mas exportaciones divididas para el Producto Interno Bruto, este grado de apertura nos permite concluir que gran parte de la producción nacional esta expuesta a la competencia internacional.

La mayor exposición de la economía ecuatoriana se puede observar por la drástica reducción de los niveles arancelarios y la eliminación de medidas para-arancelarias. El arancel se redujo de un nivel de 18.1 % en 1990 a 10 % en 1996³⁷.

No solo Colombia tiene ventajas de Exportar al Ecuador, lo criticable es el que la apertura con otros socios y con el mundo no se la haya negociado. Sin embargo una indiscriminada apertura, puede en el corto plazo con el entorno dolarizador disminuir el aparato productivo Ecuatoriano, que es un indudable generador de fuentes de trabajo.

El sector automotor, las autopartes y específicamente los frenos, servirán para inferir respuestas a esta coyuntura entre ambos países, que tienen como antecedente la dolarización y la competitividad.

3.1 ENTORNO MACROECONÓMICO DE ECUADOR Y COLOMBIA, TERMINOS DE INTERCAMBIO.

³⁷ BCE, *Aspectos teóricos y Prácticos de la adopción de un sistema de convertibilidad en el Ecuador: Ecuador*, Nota técnica 57, Quito, BCE Dirección de Investigaciones Económicas, Agosto de 1999, p. 20

Todas las herramientas económicas que se utilizan son para el bienestar de la población, la dolarización no debería ser la excepción, sin embargo hasta el momento los resultados no son alentadores; analizaremos los entornos macroeconómicos de ambos países.

3.1.1 COLOMBIA

Colombia tiene una población de 35 886 280 habitantes, es decir tres veces la población del Ecuador.

El anexo 1 muestra algunos indicadores macroeconómicos de Colombia para los últimos cinco años. A continuación comentaré algunas de ellas.

En el año 2002, Colombia estrena un nuevo gobierno, que le apuesta según sus planes a elevar la confianza en Colombia en base a tres elementos: democracia, estabilidad macroeconómica, equidad y crecimiento. Su objetivo primordial es solucionar el conflicto armado.

En el 2001 Colombia creció 1.7% frente a la meta inicial definida por el gobierno que fue del 2.4%. La tasa de inflación anual en 7.65% algo menor que el 8% proyectado. La tasa de desempleo abierto permanece alta, alrededor del 18%.

En diciembre de 1999, el FMI aprobó un acuerdo de extensión de tres años para apoyar el programa de estabilización. La última revisión se efectuó el 25 de Enero del 2002; el programa con el FMI es una facilidad de fondos extendida (EFF en Inglés) por hasta un valor de USD 1.5 billones, esta facilidad es para un programa de mediano plazo ,resolver problemas de balanza de pagos, macroeconómicos y problemas estructurales. Los términos de pago son a 10 años, 41/2 años de gracia y el interés ajustado semanalmente de 3.8%³⁸

³⁸ IMF, "Country report Colombia # 02/15, Febrero 2002, p. 76

Para el año 2002, Colombia presenta un nuevo escenario ante el rompimiento del proceso de paz (20 de febrero de 2002) que ha ejercido una ligera presión sobre el mercado cambiario y un aumento del riesgo soberano. En este nuevo contexto, el crecimiento del PIB para 2002 se ubicaría entre 1.8% y 2.0%, con una tasa de inflación de alrededor del 6% y mayor fortalecimiento de las finanzas públicas, que permita controlar el crecimiento de la deuda externa.

El PIB per cápita en el 2001 fue de USD \$ 1748, ligeramente inferior al registrado en 2000, pero sin alcanzar los niveles registrados a mediados de la década de los años noventa (USD \$ 2535 en 1996).

En 2001, la tasa de desempleo urbano presentó una caída sustancial en los últimos meses hasta alcanzar 15.4% en diciembre, recuperándose de una tasa de desempleo urbano de hasta 21% registrada a inicios de ese año.

Las exportaciones FOB totales en el 2001 registraron una caída de 6.3%, los productos no tradicionales tuvieron un crecimiento del 10% y las exportaciones tradicionales experimentaron un retroceso del 22% con relación al año 2000, en gran medida por la caída de las exportaciones petroleras en 33% y las del café en 29%. Estos últimos resultados se asocian al sabotaje que sufrió el oleoducto en el primer semestre de 2001 y al bajo precio registrado para el café, que pasó de USD \$ 0.75 por libra en enero de 2001, a USD \$ 0.62 a diciembre del mismo año.

El saldo de la balanza comercial, en valores FOB, de Colombia registra en 2001 un saldo positivo de USD \$ 285 millones. Este resultado es muy inferior a los montos alcanzados en 1999 y 2000 de USD \$ 1626 y USD \$ 2254

millones, respectivamente, y que están fundamentados en el comercio con la Subregión³⁹.

Las exportaciones FOB intracomunitarias en 2001 crecieron 27.2% (mientras que las dirigidas al resto mundo cayeron en alrededor del 13%). Cabe recordar que en las exportaciones colombianas hacia la subregión predominan las manufacturas. Lo contrario sucede con las importaciones, las importaciones intracomunitarias cayeron 13.1% mientras las del resto mundo registraron un crecimiento del 15% en dicho periodo. El saldo de la balanza comercial de Colombia con la Subregión en el 2001 ha sido positivo en USD \$ 1434 millones y más que duplicó la cifra registrada en 2000.

Estados Unidos es un buen socio comercial de Colombia, el principal al igual que para el Ecuador.

En el ejercicio 2001, el esfuerzo fiscal del gobierno colombiano medido a través del resultado primario del Sector Público No Financiero fue superavitario en 0.1% del PIB, si se añaden los gastos por intereses de deuda, se registra un déficit que ascendería al 3.2% del PIB.⁴⁰

Las tasas de interés se mantuvieron bajas, debido a la política monetaria aplicada y una baja demanda del crédito, la tasa activa promedio es de 8 %, es decir casi 10 puntos por debajo de la ecuatoriana.

Seguramente la deuda pública crecerá en los próximos años por los requerimientos que exige el conflicto interno considerado prioritario por el nuevo Presidente.

3.1.2 ECUADOR

³⁹ CORPEI, "Seminario de oportunidades Comerciales de Ecuador en Colombia", Quito, Junio 2002.

⁴⁰ CAN, "*Evaluación del desempeño económico de los países andinos en el año 2001*", Secretaría General de la Comunidad Andina, 2002, p. 20

Ecuador tuvo en el 2001 el crecimiento más alto en Latinoamérica, con una tasa anual de crecimiento del PIB real del 5.4% que contrastando con la tasa negativa de - 7.4% registrada en 1999 y un ligero repunte en el 2000 (2.3%). La inflación cerró en 22.4%, continuando con el descenso en el nivel general de precios después de la escalada alcista que empezó a finales de 1998 y tuvo su pico en el año 2000 (90%).

Ecuador muestra cierta recuperación de la actividad económica, menor desempleo y el descenso acelerado en el nivel de precios y una mejor posición fiscal. Es por ello, que recientemente, el país no tuvo problemas para recibir el último segmento (USD \$ 95 millones) de un crédito stand by que mantenía con el FMI de USD \$ 227 millones aprobado el 19 de abril de 2000; espera exceder los objetivos macroeconómicos de crecimiento (4%) y de inflación (10%) para 2002. Actualmente, Ecuador está en negociaciones con el FMI para suscribir una nueva carta de intención, según el gobierno la posibilidad que se la firme en el mes de Septiembre del 2002 es alta.

El PIB per cápita en dólares ha crecido 27% en el 2001 para situarse en USD \$1396 (un 20 % menor que el colombiano) . De cumplirse las metas de crecimiento de 4% y de inflación de 10%, el PIB per cápita ascendería a USD \$1562 en 2002, pero aún por debajo del nivel promedio alcanzado entre 1996 y 1998 (USD \$ 1637).

En 2001, el crecimiento real de las exportaciones fue de 4.7% frente a una caída del 0.2 % en el 2000, pero insuficiente para impulsar la actividad económica que creció gracias a la expansión de la demanda interna. Las exportaciones FOB de Ecuador decrecieron en 7.2% después de registrar un aumento de 12% en 2000. Las exportaciones de petróleo y sus derivados

registraron una caída anual de 23% (en USD) y las exportaciones no petroleras crecieron ligeramente 4.2%. La caída del primer rubro se debió fundamentalmente a la declinación del precio mundial del barril de petróleo que, entre 2000 y 2001, pasó de USD \$ 25.1 /b a USD \$ 19/b.

En el 2001 las importaciones continuaron con el crecimiento experimentado en el 2000 (25%) registrando una tasa de 43%, impulsado por la expansión de la demanda interna. Las exportaciones crecieron 18% a nivel intracomunitario pero con el resto cayeron en 11.2%. Esto sucede porque las exportaciones a la Subregión no están tan concentradas en petróleo como sucede en el resto mundo. En cambio, las importaciones intracomunitarias y del resto mundo tuvieron un crecimiento de 35% y 53%, respectivamente. A diferencia de los dos años anteriores, el saldo de la balanza comercial de bienes FOB total de Ecuador fue negativo en un monto de USD \$ 547 millones de dólares originada fundamentalmente en el comercio intracomunitario que mantuvo su tendencia deficitaria que predomina desde 1994, registrando en 2001 un saldo negativo de USD \$ 381 millones de dólares.

Algunos elementos adicionales a los señalados anteriormente serán: la economía colombiana es un poco más de 4 veces la economía ecuatoriana, Los bancos de la primera son más eficientes como se refleja en las tasas de interés; su parque automotor es un poco más del doble (ver 3.8); ambos países tenemos firmado un convenio de complementación automotriz⁴¹ en el marco de la CAN.

El convenio define un AEC (arancel externo común) de 35 % en general para vehículos livianos y del 15%(Colombia, Venezuela), 10 %(Ecuador) para

vehículos pesados; no se puede importar vehículos y autopartes usadas; nuevos miembros pueden adherirse y el convenio tiene una duración por 10 años, con un reporte anual de su efectividad.

Los términos de intercambio establecen la relación entre el precio de los productos de exportación y el precio de los productos importados. Un deterioro de los términos de intercambio, significa que un país debe entregar más unidades de su producto de exportación a cambio de una unidad de producto de importación.

En la provincia del Carchi en Ecuador, antes de la dolarización y en el inicio de la misma ecuatorianos y colombianos se abastecían en el lado de Ecuador, ahora las cosas han cambiado, los ecuatorianos compran en el lado colombiano inclusive los bienes para consumo diario; esto se complica más con cada devaluación del Peso; se encarece los bienes importados en Colombia, la gente comprará bienes locales. Al importar menos, mejorará la balanza comercial.

3.2 BALANZA COMERCIAL

Vale anotar que en el Ecuador año 2001, Colombia continúa siendo nuestro tercer comprador después de Perú que lo desplaza por segundo año consecutivo; las mayores compras de Colombia están en el rubro alimentos.

El Cuadro # 8 muestra la evolución de la balanza comercial en el período 1991 – 2001; solo un año existe déficit para nuestros vecinos, según las declaraciones FOB del BCE; la brecha del déficit para el Ecuador se aumenta cada vez más, la cifra acumulada del déficit para Ecuador desde 1991 es de USD **1.456,7** millones de dólares, un promedio USD 135.4 millones en los

⁴¹ Convenio de complementación del sector automotor, firmado en Lima el 16 de Septiembre de 1999 por Venezuela, Ecuador y Colombia. Entró en vigencia el primero de Enero del 2000. para

últimos once años. En época de dolarización, se registra la balanza con el mayor déficit con 440,9 millones de dólares.

Aparentemente hay una correlación entre el crecimiento del PIB y el crecimiento de las importaciones, comparando el cuadro # 8 con el anexo 1, observamos los años 1998, 2001, un crecimiento de las importaciones y del PIB y en 1999, decrecimiento del PIB y de las importaciones.

Cuadro # 8 : Comercio Ecuador Colombia en los últimos once años,
Desde 1991.

COMERCIO ECUADOR – COLOMBIA

Millones de Dólares

	Exportaciones	Importaciones	Balanza	Exportaciones	Diferencias
Años	FOB(BCE)	FOB(BCE)	Comercial	FOB(Mincomex)	declaración
1991	31,6	89,2	-57,6	126,9	37,7
1992	73,5	92,5	-19,0	156,5	64,0
1993	147,2	87,8	59,4	216,4	128,6
1994	225,8	276,5	-50,7	324,9	48,4
1995	253,3	370,9	-117,6	427,8	56,9
1996	302,0	394,5	-92,5	424,6	30,1
1997	355,5	478,9	-123,4	541,3	62,4
1998	282,6	560,9	-278,3	581,5	20,6
1999	226,4	345,1	-118,7	330,2	-14,9
2000	260,1	477,5	-217,4	461,6	-15,9
2001	297,9	738,8	-440,9	699,9	-38,9
	2.455,9	3.912,6	-1.456,7	4.291,6	379,0

Fuentes: Banco Central del Ecuador Elaboración Propia

Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio Exterior, con base en datos DANE-DIAN

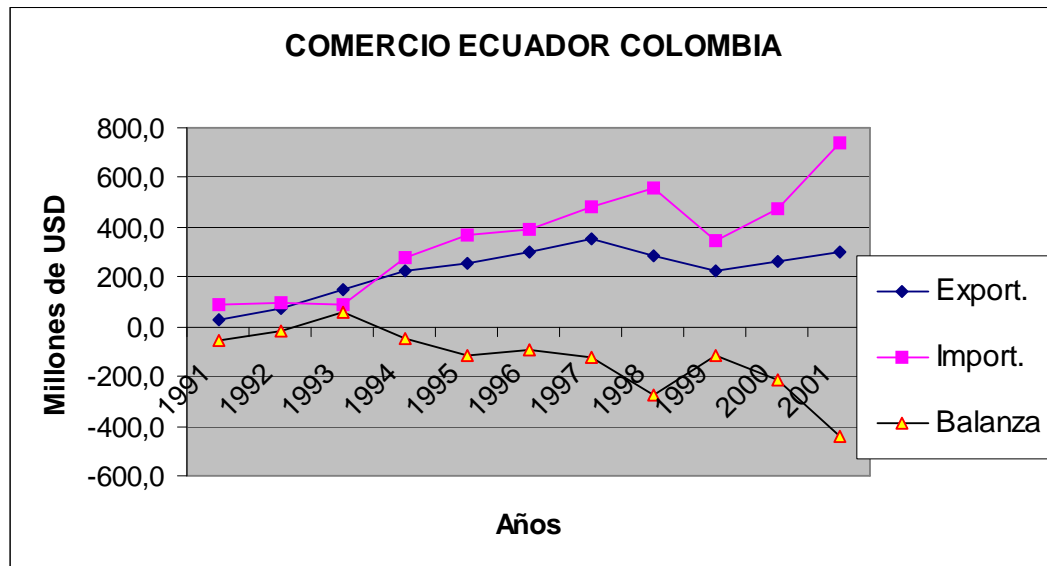
Analizando las tendencias de las importaciones de Ecuador se observa un permanente crecimiento (figura # 5), las exportaciones ecuatorianas en cambio, parecen estabilizarse.

El cuadro # 8, presenta las declaraciones realizadas en Colombia, se nota una diferencia en el período de USD 379 millones, lo que significa que no se declaro en promedio 34.5 millones anuales, **no** registrados por BCE desde Colombia. Otro dato curioso es que en fletes del período analizado se pago un

mayores detalles ver el Anexo8.

valor de 507. 1 millones, es decir un promedio anual de 46.1 millones de dólares. Tenemos en nuestra frontera común un solo paso aduanero donde se “verifica” las exportaciones, mientras hay treinta y cinco adicionales que no se los registra.⁴²

Fig.# 5: Tendencia del Comercio Binacional con Colombia.
Fuente: Banco Central del Ecuador Elaboración propia



Como se puede observar en el cuadro, tenemos diferencias mas pequeñas los últimos años, hay que tomar en cuenta que ambas fuentes los declaran a los datos todavía como provisionales.

En la balanza comercial de los dos países, el sector automotor para Colombia y Ecuador en el 2001 fue del 19,45% y 3.27%(ver cuadro # 9), respectivamente. Con el objeto de inferir los resultados de Ecuador y Colombia, el sector automotriz, las autopartes y las partidas de frenos, nos servirá de ejemplo.

Las exportaciones de automotores se inicio desde el Ecuador a Colombia a inicios de la década de los 90, el ritmo de las exportaciones bajo

⁴² El debate del lado Ecuatoriano aumenta, luego que se decidió cerrar el puente de Rumichaca

para Ecuador en el año 2000; las exportaciones cambiaron de dirección (ver cuadro # 9), el país que más exporta autos ahora es Colombia al Ecuador, actualmente el mercado Ecuatoriano Importa de Colombia aproximadamente el 35 % del parque automotor importado local según la Cámara del Interior Automotriz Ecuatoriana CINAIE.

Importaciones y exportaciones de autos amparados por el convenio de complementación del sector automotriz entre Ecuador y Colombia (millones de dólares)					
	1998	1999	2000	2001	2002
Colombia al Ec	11,2	6,0	27,8	136,1	31,2
Ecuador a Co.	48,8	14,3	2,1	9,7	5,8
Part. Sect en Exp Ecuador	1,92%	1,81%	6,03%	19,45%	
Part. Sect en Exp Colombia	17,28%	6,34%	0,79%	3,27%	

Cuadro # 9 Elaborado por el autor

Fuente: Banco Central del Ecuador

Partidas: Convenio de complementación del Sector automotriz (ver anexo 6)

Año 2002, solo hasta mayo

Para la determinación del origen y la emisión del certificado de origen⁴³ – esto le permite al productor del sector automotriz demostrar que su producto es hecho en un país de la región - se toman en cuenta autopartes andinas que ya no son solamente locales, por esta razón proveedores colombianos que tienen mayor experiencia en exportaciones y con volúmenes mas grandes de producción son proveedores también de las empresas ensambladoras del Ecuador.

3.3 TIPO DE CAMBIO REAL

El tipo de cambio relaciona precios internos y externos y, por ende, poderes adquisitivos de las monedas; de ahí la necesidad de ponderar la participación de los países de origen y destino del comercio exterior y el impacto de las variaciones de las monedas de los países seleccionados (o

por 8 horas, decisión Ecuatoriana que reactivo los pasos alternos, es de suponer que el problema de registro de exportaciones e importaciones se amplíe más.

representativos en el intercambio) sobre el valor internacional o poder adquisitivo del sucre.

La base de análisis para la definición de un tipo de cambio real es, en este caso, la versión relativa de la teoría de la paridad del poder de compra (PPC). Esta versión reflejaría además las propiedades de exclusividad, simetría y proporcionalidad.⁴⁴

Es una de las formas más simples de evaluar la competitividad, con el argumento de que una depreciación cambiaria de la moneda nacional, aumenta la competitividad de los productos nacionales en la medida en que “mejora” los precios en el exterior, mientras que una apreciación reduce la capacidad competitiva internacional.

En los últimos cinco años, el tipo de cambio real multilateral presenta un comportamiento favorable para las exportaciones Colombianas (Anexo # 1), el tipo de cambio real bilateral con Ecuador se ha depreciado en el período 2000 – 2001 en un 20 %.⁴⁵ (Figura # 6). Cada vez que aumente la inflación en el Ecuador y la devaluación en Colombia , el problema de competitividad aumenta.

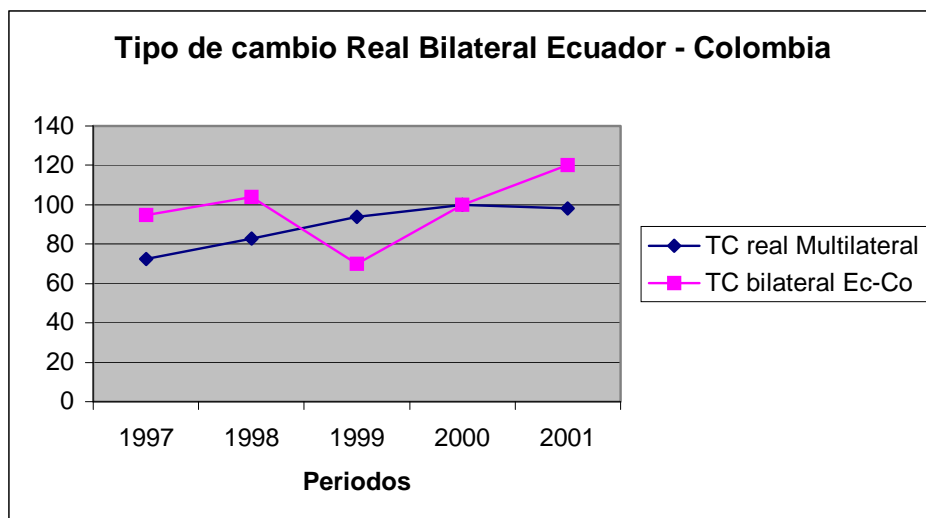
Estas desventajas que provocan las políticas macroeconómicas de los países de la CAN podrían superarse si se cumplieran las metas establecidas para la convergencia macroeconómica, acordadas por los socios, que abarcan la tasa de inflación, el déficit fiscal y el saldo de la deuda pública.

⁴³ Idem nota 10.

⁴⁴ Patricio Almeida G, *Elementos para el calculo del tipo de cambio real en el ecuador*, BCE Quito, p. 1

⁴⁵ Idem nota 40

Figura # 6. Tipo de cambio Real Bilateral de Colombia con el Ecuador, Fuente: Comunidad Andina de Naciones. Elaboración: El autor. Año base 2000



En el largo plazo el tipo de cambio real no es determinado directamente por la acción de las autoridades económicas sino principalmente por las fuerzas competitivas. Por tanto, no es posible, por la vía de la política cambiaria, obtener una ventaja competitiva sostenible. Pero las autoridades sí pueden afectar el comportamiento del tipo de cambio real en el corto plazo. Una política cambiaria que mantenga el tipo de cambio nominal relativamente fijo mientras la inflación doméstica supera a la inflación externa, tiende a producir una sobrevaluación de la moneda

Ecuador tiene una economía vulnerable a los choques externos, las economías de nuestros vecinos operan con tipos de cambios flexibles precisamente para adaptarse a la globalización, esto le resta competitividad al país.

El trayectoria del tipo de cambio real bilateral con Colombia plantea problemas para la evolución de los flujos de comercio determinados por la vigencia de un tipo de cambio fijo como es la dolarización que deteriora la

competitividad de las exportaciones ecuatorianas y genera fuerte incertidumbre entre los productores nacionales.

3.4 DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS Y EXPORTADORES

El sector externo es crucial en cualquier economía, pero en el caso del Ecuador dolarizado se vuelve vital; entre las fortalezas o debilidades del sector esta el nivel de la diversificación de mercados y de productos, mientras menos dependencia se tenga de ciertos compradores y de algunos productos, la volatilidad de nuestras exportaciones disminuirá.

El cuadro # 10, permite apreciar un crecimiento en el número de países a los cuales se destinan las exportaciones ecuatorianas, en el número de exportadores(empresas o personas naturales), así como el número de productos en los últimos 11 años. En el período bajo la dolarización se registra una disminución significativa en el número de exportadores(233), se mantiene el número de países de destino y aumenta el número de productos vendidos.

Es necesario realizar un seguimiento de este proceso y propiciar la conquista de nuevos clientes, nuevos países de destino, al igual que incorporar nuevos productos, eso es lo que significa ser competitivo en el mercado internacional.

Las exportaciones ecuatorianas a Colombia crecieron con gran dinamismo hasta 1996, donde llegan prácticamente a estabilizarse. Los dos países tienen un crecimiento importante del intercambio comercial en los años 90, llegando a un pico en 1998 y un cambio de la tendencia en los últimos años.

Cuadro # 10 Cuadro General de Exportadores, Países y productos exportados en los últimos 11 años. Fuente: Banco Central,⁴⁶

AÑOS	Número de Países	Número de Productos	# de Exportadores
1991	86	578	991
1992	90	938	1619
1993	98	1668	1668
1994	123	1761	1651
1995	128	1736	1613
1996	138	1721	1911
1997	144	1479	1932
1998	129	1395	1950
1999	151	1602	2337
2000	139	1581	2469
2001	139	1612	2236

Del análisis de la oferta exportable, el Ecuador exporta a Colombia productos similares que los que compra a este país, sin que exista una gran especialización sectorial de parte de cada una de las economías, es decir hay un flujo de comercio Intra-industrial, que responde fundamentalmente a la existencia de economías de escala, y no exclusivamente a las ventajas comparativas de cada uno de los países.

“En situaciones de apreciación real del tipo de cambio multilateral en el Ecuador como es la situación actual y/o de estancamiento de la demanda en el mercado nacional, el mercado colombiano se ha convertido en un atenuante de los costos de la desaceleración de la economía ecuatoriana. El valor de las exportaciones aumentó en mas de ocho veces entre 1990 y 1996 después se observa un estancamiento. Las partidas, se concentran casi totalmente en exportaciones no tradicionales. Esta oferta exportable hacia Colombia es intensiva en bienes industrializados”⁴⁷ (ver 3.1.2).

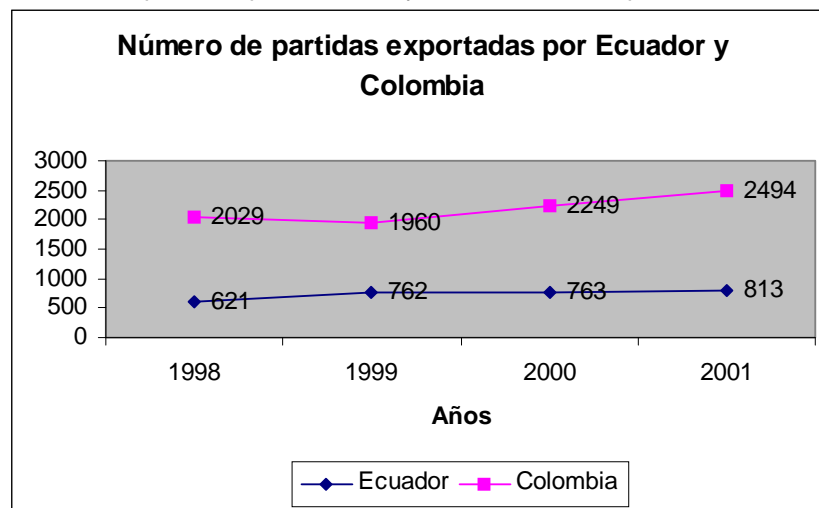
⁴⁶ Esteban Vega, “Las exportaciones privadas Ecuatorianas” Revista Criterios, # 49 (Septiembre 2002): Pag. 40 – 41

⁴⁷ Luis Jácome Hidalgo, “Auge exportador a Colombia”, CORDES, 1996, p. 95

La reducción arancelaria a partir de la liberalización en la CAN es una importante variable que debería dinamizar las exportaciones sin embargo en la evolución registrada efectivamente plantea la preocupación de si esta situación continuará en el futuro.

Uno de las fortalezas de Colombia en el mercado ecuatoriano es el número de partidas que exporta, las estadísticas muestran que solo a nuestro país Colombia exporta mucho mas que todos los productos de los cuales el Ecuador dispone. Si bien se registra una tendencia a crecer, esta es muy limitada en cuanto al número de productos. La figura # 7 muestra esta evolución. Nuestra estrategia comercial debería apuntar hacia aumentar el número de partidas, según la Corpei, Ecuador tiene oportunidad de exportar al menos trescientas partidas adicionales.

Figura # 7. Partidas exportadas por Colombia y Ecuador a sus respectivos mercados.



Fuente : Banco Central del Ecuador

Elaboración: Propia

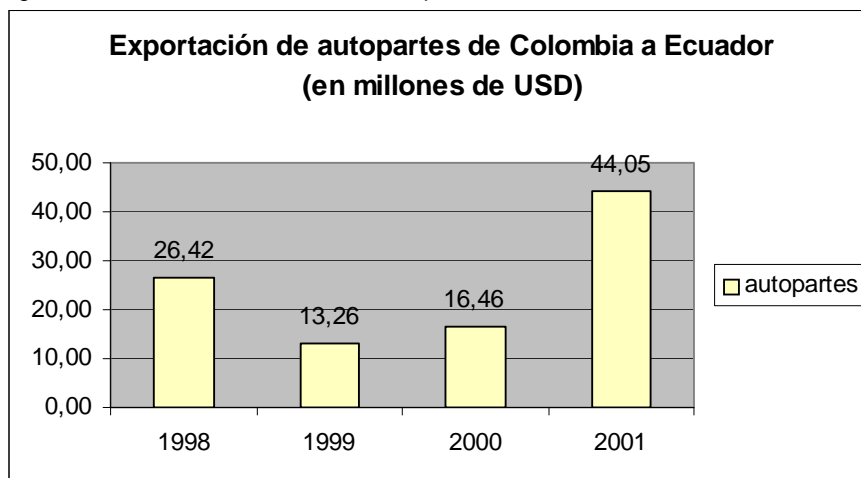
3.5 EVOLUCION DEL COMERCIO EN PARTIDA DE AUTOPARTES

Las exportaciones del sector automotriz son muy importantes para Colombia, del total de sus exportaciones, entre el 94% y el 96 % son para el Pacto Andino; el Ecuador significó un 32 % del mercado en el 2001 (ver anexo 2).

No solamente venden los vehículos terminados sino también los repuestos, autopartes, que van juntos hacia sus clientes del exterior, la figura # 8, nos muestra la evolución y crecimiento de las autopartes de Colombia al Ecuador.

La balanza comercial con Ecuador, es negativa, Ecuador puede exportar únicamente dos tipos de productos (relevantes para las estadísticas) que pertenecen a industrias de capital extranjero; Continental General Tire; que es en los últimos años, prácticamente nuestra única empresa exportadora; e Infrisa, exportadora de frenos que es parte de un grupo Colombiano instalado en el país para la manufactura y comercialización de autopartes.

Figura # 8. Evolución del mercado de autopartes en los últimos cuatro años



Fuentes: Banco Central del Ecuador, Oficina de Estudios Económicos del Mincomex, con la base de datos de DANE y DIAN.

El rubro de exportación más significativo de autopartes son los neumáticos, los frenos son marginales y desaparecen en el 2001 y 2002. Si la comparación se establece solo en ambas partidas el Ecuador(ver cuadro # 11) tiene un balance favorable; habría que observar la evolución de esta partidas en el futuro, para verificar si se sostiene el proceso a pesar de las variaciones de la competitividad por los factores antes analizados.

Cuadro # 11 : Comparación de Partidas de autopartes exportadas de los dos países.

Exportaciones desde Colombia a Ecuador								
SECTOR AUTOPARTES		Valores en miles de dólares						
		1998		1999		2000		2001 (E-N)
Autopartes		FOB (US\$)	%Part	FOB (US\$)	%Part	FOB (US\$)	%Part	FOB (US\$) %Part
Llantas y Neumáticos		9.080	82%	3.309	69%	10.336	84%	8.228 84%
Frenos (Partida 68131000)		1.809	16%	1.354	28%	1.702	14%	1.329 14%
Frenos (Partida 87083100)		178	2%	121	3%	224	2%	263 3%
Total Exportaciones		11.066	100%	4.783	100%	12.261	100%	9.821 100%

Fuente: Proexport - Colombia

Elaboración propia

Exportaciones desde Ecuador a Colombia								
SECTOR AUTOPARTES		Valores en miles de dólares						
		1998		1999		2000		2001 (E-N)
Autopartes		FOB (US\$)	%Part	FOB (US\$)	%Part	FOB (US\$)	%Part	FOB (US\$) %Part
Llantas y Neumáticos		9.018	100%	13.966	100%	18.625	98%	13.114 97%
Frenos (Partida 6813900000)		-	0%	-	0%	354	3%	338 3%
Frenos (Partida 87083100)		-	0%	-	0%	-	0%	- 0%
Total Exportaciones		9.018	100%	13.966	100%	18.980	100%	13.452 100%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración propia

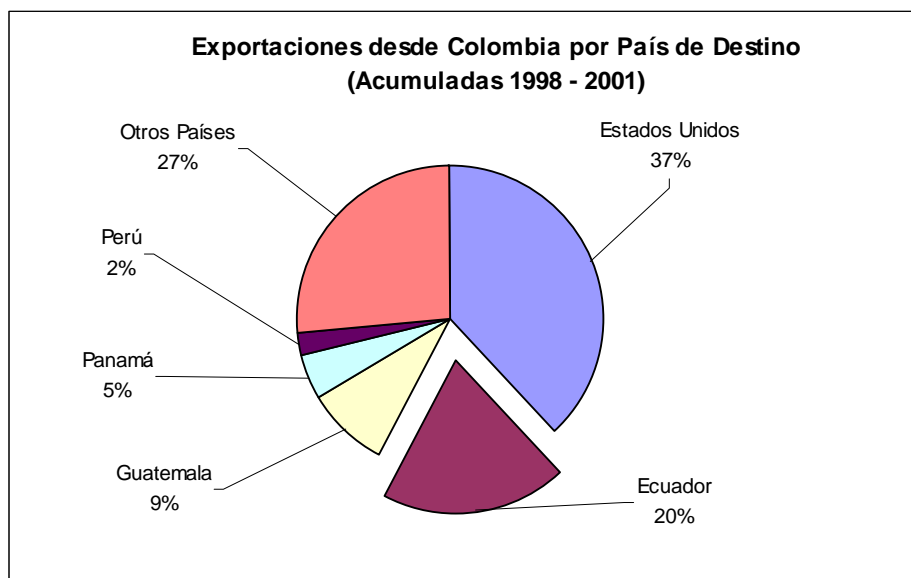
En autopartes necesito escoger una industria local cuyos productos tengan competencia de Colombia para analizarla y tratar de inferir respuestas.

La Industria de los frenos, es un buen ejemplo, tenemos una empresa de producción local que se formó para suministrar partes y piezas al mercado de reposición y piezas originales para las ensambladoras; tiene una muy fuerte presencia colombiana en el mercado

Colombia tiene una cultura exportadora consolidada en este segmento, con varios destinos a nivel mundial, que incluyen los países desarrollados y mercados tan exigentes como los Estados Unidos, cumpliendo con requisitos técnicos, precio, etc., en forma sostenida en el tiempo como lo muestra la figura # 9.

Ecuador es un importante destino de las exportaciones de frenos, ocupando un segundo lugar luego de Estados Unidos con un 20% de la oferta exportable, lo que significa alrededor de dos millones de dólares.

Figura # 9. Lugares de exportación de la partida de guarniciones montadas por parte de Colombia.



Fuente: Proexport – Colombia Elaboración propia

Los frenos Colombianos ganan participación en el mercado Ecuatoriano y desplazan a proveedores de otros países como Brasil, USA, Europa. El cuadro # 12, muestra la evolución registrada en ventas desde cero en 1990, con un salto importante en 1994, coincidiendo con la apertura⁴⁸ de la zona de libre comercio, hasta llegar a captar sobre el 90% del mercado en el 2001.

La tendencia de crecimiento de las ventas colombianas de autopartes y de frenos en el Ecuador los últimos diez años es muy importante, si bien parece se estabiliza en los últimos años. No sería correcto indicar que el crecimiento se deba únicamente a la eliminación de aranceles, pues Brasil

⁴⁸ La Zona de Libre Comercio Andina se formó en febrero de 1993, cuando Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela terminaron de eliminar sus aranceles y abrieron recíprocamente sus mercados, manteniendo sus propios aranceles frente a terceros. Perú se incorporó a dicha zona en julio de 1997 y viene liberando su comercio con sus socios andinos en forma gradual, habiendo avanzado en más de 90%.

recibió un incentivo de exoneración del 50 %⁴⁹ del arancel advalorem y es un competidor de los mejores a nivel mundial en el sector automotriz.

Cuadro # 12: Evolución de participación de mercado del producto Colombiano en Ecuador, desde 1990 al 2001, se lo compara con Brasil, que tenía una participación importante.

PARTIDA 68131000 - GUARNICIONES PARA FRENOS

Importaciones Históricas por País de Origen

Valores Fob en miles de dólares

	1990		1991		1992		1993		1994		1995	
País Origen	FOB	%Part	FOB	%Part	FOB	%Part	FOB	%Part	FOB	%Part	FOB	%Part
Colombia	-	0%	37	19%	113	73%	159	79%	745	82%	733	94%
Brasil	388	83%	38	14%	49	20%	59	16%	39	2%	63	4%
Otros Países	37	17%	119	67%	89	7%	55	5%	47	16%	64	2%
Total Imp.	662		194		251		273		831		860	

	1996		1997		1998		1999		2000		2001 (E-N)	
País Origen	FOB	%Part	FOB	%Part	FOB	%Part	FOB	%Part	FOB	%Part	FOB	%Part
Colombia	996	77%	1.096	93%	1.601	89%	1.419	94%	1.622	93%	1.319	90%
Brasil	67	4%	81	4%	164	3%	62	2%	65	2%	116	4%
Otros Países	159	19%	114	3%	249	7%	141	4%	135	5%	181	6%
Total Imp.	1.222		1.292		2.014		1.621		1.822		1.615	

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración propia

3.6 CLUSTER DE AUTOPARTES

La industria automotriz en Colombia es un sector importante que equivale aproximadamente al 2.5 % de la producción nacional y 1.5 % del valor agregado Industrial, es decir aproximadamente 1100 millones de dólares⁵⁰ en el año 2001; en 1998 como estrategia, desarrollaron el cluster llamado cadena autopartes – carrocerías – automotores con la idea de mejorar la situación del sector utilizando esta teoría.

El Anexo 5, muestra el cluster de Colombia en detalle; los elementos más importantes de la estrategia relacionada con el cluster son los siguientes:

⁴⁹ Brasil recibió por parte del Ecuador la exoneración del 50 % del arancel advalorem, en frenos el impuesto era del 15 %. Brasil no entregó el mismo beneficio al Ecuador en contraparte.

⁵⁰ El PIB Colombiano del 2001 es de aproximadamente 81000 millones de dólares. El sector automotor en las estadísticas lo tratan en el sector Metalmecánico compuesto por cuatro cadenas productivas, siderúrgica, metalmecánica, automotor y bienes de capital.

- Asegurar el mercado interno, el cluster prevé un sistema de información para asegurar a los autopartistas colombianos que el sector público compre autopartes de fabricación local. En el Ecuador no hay una regla similar.
- Cofinanciación de programas de Certificación de Calidad de autopartistas y carroceros. Entrevistados industriales Colombianos sobre el costo de una certificación ISO, es de aproximadamente USD 2000,00; en el Ecuador con suerte cuesta 10 veces más. Corpei ayuda a cofinanciar las certificaciones.
- Cofinanciar a los autopartistas con 50 % de los tiquetes para asistir a eventos especiales en mercados donde se definen acuerdos comerciales.
- Financiación especial a través de Bancoldex por conducto de intermediarios financieros para financiar hasta el 70 % del valor de la inversión que realice en Venezuela ya sea en la compra o en la construcción de una bodega.
- Las ensambladoras, deben ayudar a los autopartista en la búsqueda de mercados nuevos.

Lo que se quiere resaltar es el apoyo estatal y el compromiso de la industria privada colombiana para llevar a cabo este objetivo. En los anexos 2 y 3 se muestra a las claras que los objetivos se cumplieron ampliamente.

La agenda de competitividad del gobierno ecuatoriano establecida el 31 de Octubre del 2001(ver Anexo 7) prevé la conformación de un cluster para este sector, como una política de gobierno y no de estado; para la definición de los compromisos, presupuesto, etc., se dará luego de las elecciones.

3.7 SECTOR COMERCIAL VS. SECTOR MANUFACTURERO EN AUTOPARTES

Realizaremos una comparación entre la comercialización y la manufactura en el sector de autopartes los últimos cinco años, incluyendo el período de la dolarización; para este objetivo, utilizaremos evidencia empírica reportada a la Superintendencia de Compañías en el Ecuador.

Las autopartes sirven para dos tipos diferentes de mercados, el mercado de piezas originales, constituidos por las ensambladoras, generalmente servido por los fabricantes y el mercado de piezas de reposición para vehículos en uso que son comercializados libremente.

El cluster de Colombia, tiene una estrategia definida para competir y cubrir con la demanda de las ensambladoras locales y del Ecuador. Las multinacionales automotrices en la región Andina están en varios países, eso facilita la provisión de partes (ver Anexo 8).

Cuadro # 13: Parque automotores de Ecuador y Colombia, tienen una relación aproximada de 2.3 a 1 en tamaño.

Ecuador			Colombia		
TIPO VEHÍCULO	Acumulado 1999		TIPO VEHÍCULO	Acumulado 1999	
	UNIDADES	%		UNIDADES	%
CAMIONETA	257.525	33	AUTOMÓVILES	1.114.988	100
AUTOMÓVIL	290.107	37	Producción Nacional	733.183	66
BUSES Y CAMIONES	101.574	13	Importaciones Realizadas	381.805	34
TIPO SEP	94.548	12	COMERCIALES	427.838	100
STATION WAGON	31.341	4	Producción Nacional	256.596	60
OTROS	2.326	0	Importaciones Realizadas	171.242	40
		0	CAMPEROS	238.627	100
TOTAL	777.421	100	Producción Nacional	80.380	34
			Importaciones Realizadas	158.247	66
Fuente CINAIE	Fuente ASOPARTES		TOTAL	1.781.453	100
Elaboración propia	Elaboración: El autor		Producción Nacional	1.070.159	60
			Importaciones Realizadas	711.294	40

Colombia tiene un mercado nacional apreciable, 2.3 veces el Ecuador (cuadro # 13). Es de destacar en el caso de Colombia la producción nacional que es más grande que todo el mercado de Ecuador, esto facilita el crecimiento

de empresas de autopartes y que le sirve como base para su crecimiento internacional.

Cuadro # 14: Crecimiento del parque automotor Ecuatoriano en los últimos diez años.

Ecuador, incremento anual del Parque automotor		
AÑOS	PARQUE	VARIACIÓN
1992	494.653	
1993	540.272	9,22%
1994	606.961	12,34%
1995	653.623	7,69%
1996	679.760	4,00%
1997	714.620	5,13%
1998	766.025	7,19%
1999	777.421	1,49%
2000	793.346	2,05%
2001	856.508	7,96%
Media		7,19%
Desviación estándar		3,31%
Promedio		6,14%

Fuente: CINAIE
Elaboración: El autor

El crecimiento del parque automotor en el Ecuador es constante aunque muy disperso (alta desviación estándar) y está relacionado con el crecimiento de la economía (observe 1998 y 2001 en cuadro # 14, correlacionado con el PIB); si crece éste mercado, también crecen las autopartes, sean fabricadas o comercializadas.

Se toma como muestra a todas las empresas del sector autopartes, reportado como: repuestos de vehículos motorizados, fabricación de piezas y accesorios para vehículos motorizados, tales como motores, frenos, cajas de cambios, transmisiones, ruedas y chasis. El cuadro # 15 presenta el resumen de los resultados encontrados, algunas observaciones que se desprenden y que son las siguientes:

- Hay una reducción en el número de las empresas con un 12 % en manufactura y con un 22% en las comercializadoras en el 2001.

- Comparando la tasa de crecimiento anual de venta de vehículos(cuadro # 14) con la tasa de crecimiento de ventas de las comercializadoras y de las empresas de manufactura(cuadro # 15), no guardan relación; estos desajustes deben ser observados por la dirección de las empresas para un mejor uso de sus recursos.

Cuadro # 15: Muestra de cinco años de las empresas Ecuatorianas del sector autopartes.

ECUADOR: INDICADORES DE EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE AUTOPARTES

AÑOS	1997	1998	1999	2000	2001	Totales
Numero de empresas	120	118	123	126	102	
Ventas Totales	S/. 31.849	S/. 30.194	S/. 10.791	S/. 33.636	S/. 44.796	S/. 151.267
Crecimiento		-5,48%	-179,81%	67,92%	24,91%	
Utilidad Neta	S/. -945	S/. -1.686	S/. -3.038	1.368	S/. 1.414	S/. -2.888
Patrimonio neto	S/. 7.033	S/. 7.389	S/. 908	S/. 9.899	S/. 10.473	S/. 35.702
Indicador Ut / PN	-13,43%	-22,82%	-334,51%	13,82%	13,50%	
PN / Ventas (%)	22,08%	24,47%	8,42%	29,43%	23,38%	

Valores en miles de dólares

ECUADOR: INDICADORES DE EMPRESAS FABRICANTES DE AUTOPARTES

AÑOS	1997	1998	1999	2000	2001	Totales
Numero de empresas	28	25	27	28	25	
Ventas Totales	S/. 13.275	S/. 11.949	S/. 4.200	S/. 11.658	S/. 14.483	S/. 55.565
Crecimiento		-11,10%	-184,50%	63,97%	19,51%	
Utilidad Neta	S/. 579	S/. 288	S/. 282	365	S/. 967	S/. 2.481
Patrimonio neto	S/. 5.066	S/. 3.957	S/. 2.111	S/. 4.863	S/. 4.558	S/. 20.554
Indicador Ut / PN	11,44%	7,27%	13,34%	7,52%	21,22%	
PN / Ventas (%)	38,16%	33,11%	50,25%	41,71%	31,47%	

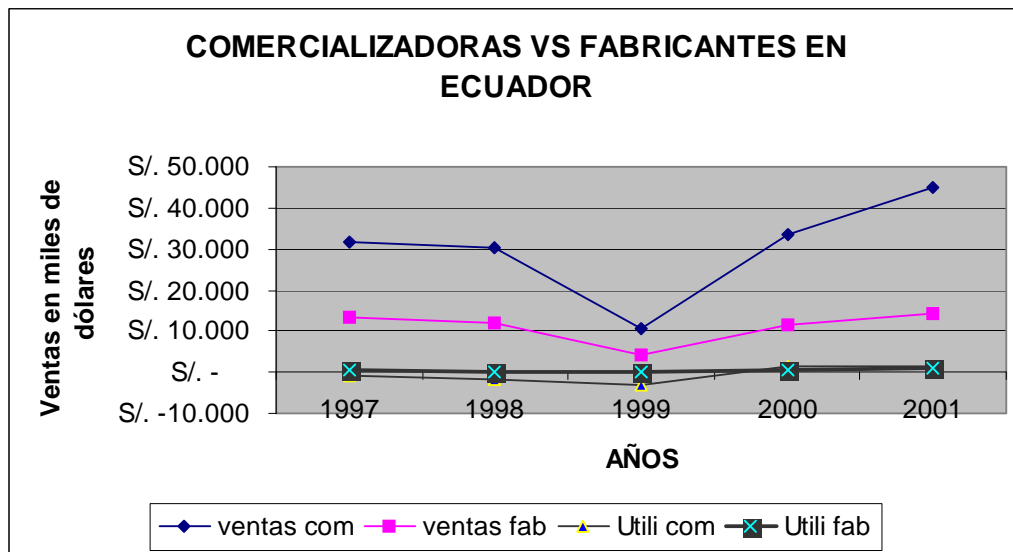
Fuente: Superintendencia de Compañías del Ecuador y programa Indicador

Elaboración propia

- La utilidad neta es superior en las empresas de manufactura hasta el momento, eso significa que tienen potencial y que pueden hacer proyectos; tienen mercado y pagan impuestos. Las empresa comercializadoras NO tienen utilidad, hay una leve recuperación los dos últimos años de dolarización.
- El patrimonio de las comercializadoras es superior al de los fabricantes; posiblemente falta capitalizar la manufactura con proyectos que mejoren la competitividad. Maquinaria ya depreciada que necesita renovación .

- El indicador de utilidades vs. Patrimonio neto es mejor en las empresa de manufactura, es rentable fabricar. Los porcentajes obtenidos son mejores que las comercializadoras
- La tendencia del crecimiento de las ventas de las comercializadoras es muy superior a la de manufactura(ver figura # 11) en los dos años de dolarización.

Figura # 11 Tendencia de las ventas y las utilidades de las empresas Comercializadoras y fabricantes en el Ecuador.



3.8 ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS DE AMBOS PAISES

Las empresas de Ecuador y Colombia determinarán la competitividad de sus respectivos países, con éste propósito es necesario conocer algunas de las características de las mismas lo que permitirá comparar si están en condiciones similares para competir entre ellas. Desde el punto de vista del aparato productivo, analizaremos la maquinaria de las empresas y las certificaciones de calidad.

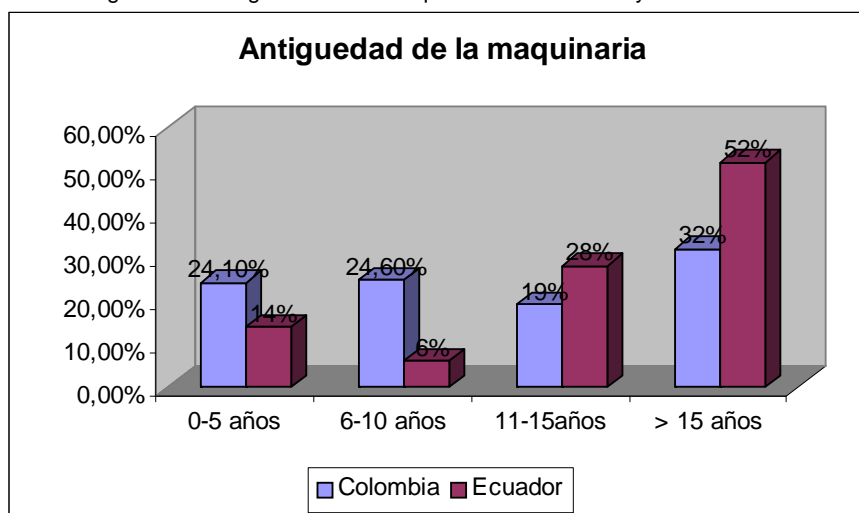
3.8.1 Maquinaria de las empresas

En dolarización, el énfasis esta en la productividad, la tecnología utilizada para la producción es una variable importante en todo tipo de

industria, ésta tecnología cada día es mejor por lo tanto la antigüedad de la maquinaria es un indicador que refleja en alguna medida la situación de las empresas de manufactura.

La figura # 12, nos muestra la antigüedad de la maquinaria utilizada en la industria de Colombia y Ecuador⁵¹; los resultados muestran un retraso en Ecuador, solo el 20 % de la maquinaria es menor a 10 años mientras que en Colombia es el 48,7 %; esto significa que la tecnología de producción en Colombia es mejor que en nuestro país, seguramente la productividad es más alta. Maquinaria mayor a 10 años es el 80 %, es claro determinar que se requieren recursos financieros para actualizar la maquinaria, siempre y cuando el recurso humano este capacitado para ponerse al mando de las nuevas inversiones.

Figura # 12 Antigüedad de la maquinaria en Colombia y Ecuador



Fuente: Estudios del Proyecto Andino de Competitividad CAF, 1.- Determinación del desempeño ambiental del sector industrial Ecuatoriano y 2.- La gestión ambiental y la competitividad de la industria colombiana. Elaboración Propia.

3.8.2 Certificaciones de Calidad

⁵¹ El lector puede referirse a dos estudios realizados por la CAF, Determinantes del Desempeño ambiental del sector Industrial Ecuatoriano, Reporte Final, donde se realiza una encuesta para la industria ecuatoriana y se determina varias variables como las presentadas en este capítulo. Un estudio similar se lo realiza para Colombia, donde se encuentra en detalle la información. Estudios realizados en el año 2001. La página web es : www.caf.com .

Las certificaciones de Calidad (con validez internacional)⁵² son uno de los requisitos mínimos para que las empresas puedan exportar. Los frenos automotrices en la partida arancelaria de Colombia y Ecuador , tienen una autorización previa por la autoridad de certificación local, sin dicha autorización no se puede importar. Se cumple el requisito si la empresa tiene certificación ISO 9001⁵³, certificación del Instituto Ecuatoriano de Normalización INEN o de su contraparte colombiana el Instituto Colombiano de Normas Técnicas ICONTEC.

En Colombia todas las empresas de la muestra tienen certificados sus productos, adelantan procesos de aseguramiento de la calidad o tienen planeado lograr dicha certificación en el corto plazo. Se puede decir que en la totalidad de las empresas existe una especie de obsesión por el tema de la calidad y, por lo tanto, la búsqueda de una certificación de calidad.

En el Ecuador solo un 31 % del total de las empresas trabajan con sistemas de calidad y del gran universo de las empresas, no mas de cien están certificadas con normas ISO 9000.

La certificación de calidad es, entre otras muchas cosas, el cumplimiento de unas características mínimas en los procesos de producción de los bienes y servicios que una firma puede ofrecer. El proceso de acreditación de la calidad se inicia con la normalización de un producto y luego con la certificación de que todos los productos manufacturados por una firma se encuentran normalizados bajo estándares internacionales. Dichos estándares internacionales surgen de

⁵² Generalmente los países desarrollados, los Estados Unidos y la Unión Europea no validan certificaciones emitidas por instituciones nacionales, exigen un tercer participante internacional.

⁵³ En el código arancelario, se observa que la partida en el Ecuador requiere de autorización del INEN, que a su vez exige cumplir con la norma Ecuatoriana 2 185 o equivalente. Los departamentos de certificación de la CAN, tienen un convenio de homologación.

acuerdos entre expertos de países desarrollados donde existe una demanda agregada que se podría considerar sofisticada.

3.9 CONCLUSIONES

Ecuador y Colombia no tienen un entorno macroeconómico estable, ambos países tienen un problema fiscal, el FMI mantiene un programa de Facilidad de Fondos Extendida con Colombia y posiblemente un crédito Stand By con el Ecuador, hay una diferencia fundamental entre los dos países por la dolarización.

La Comunidad Andina de Naciones CAN permite a los dos países exportar productos industrializados, es una oportunidad de preparación para mercados más grandes y exigentes; analizando las exportaciones de Colombia y Ecuador crecen las dirigidas a la Comunidad Andina pero, con el resto del mundo tenemos déficit, fundamentalmente porque exportamos productos con una alta volatilidad en el precio como el del petróleo y el café.

La balanza Comercial del Ecuador con Colombia, históricamente deficitaria, se deteriora más y esto causa inquietud en el lado ecuatoriano; no hay estrategias por disminuir el déficit y tratar de balancearlo o aumentar las exportaciones Ecuatorianas.

Colombia tiene una importante fortaleza que es la de exportar una gran cantidad de productos (partidas arancelarias) que casi triplican a la oferta de los ecuatorianos, una estrategia hacia la diversificación por el lado del Ecuador fortalecería las exportaciones.

El sector automotor constituye un 18 % de las exportaciones totales de Colombia al Ecuador en el 2001; es un sector muy importante para Colombia con una dinámica de exportación andina muy grande, de la oferta exportable

del sector, el Ecuador constituye el 35 % de sus ventas en el 2001. El desarrollo de este sector permite el crecimiento de industrias paralelas como las autopartes que se exportan conjuntamente al Ecuador.

En autopartes como en automotores, se tiene una balanza comercial negativa para el Ecuador que, tenía en este campo únicamente dos exportadores, bien identificados, uno de ellos llantas y el otro dejó de exportar al inicio de la dolarización, del sector autopartes, NO hay exportaciones a Colombia.

La industria colombiana en el sector automotriz que incluye autopartes, tiene una gran experiencia en exportaciones, incluido mercados de países desarrollados, en el Ecuador han desplazado a proveedores con gran nombre internacional en el sector como Brasil, por lo que sería injusto atribuir su posicionamiento sólo al precio también tienen calidad y servicio.

La frontera común, en el lado ecuatoriano Carchi, ya dan muestras claras de que el producto ecuatoriano es caro, los consumidores compran en Colombia, inclusive los alimentos para el consumo diario.

Los países andinos, son muy buenos socios comerciales entre ellos; para Colombia, Venezuela es el segundo mayor comprador y Ecuador el tercero, en el caso ecuatoriano, Perú es el segundo mayor comprador y Colombia es el tercero, entonces, cualquier elemento que afecte el comercio entre Andinos ahora es muy importante. Hay que tener mecanismos que agiliten la resolución de las disputas comerciales entre los socios.

Se observa en el lado colombiano una continuidad en las estrategias para fortalecer su sector externo, entre los muchos aspectos positivos, la continuidad de sus autoridades, la aplicación de la agenda de competitividad, la

ejecución del cluster en el sector automotor, etc.; sus resultados son evidentes, el crecimiento de exportaciones en el sector automotor; en autopartes, la oferta de frenos colombianos en el Ecuador sobrepasa el 90 % de todo lo importado en el 2001.

Los programas exitosos, deberían ser aprovechados, los clusters en el Ecuador especialmente en el sector automotor debería implementarse a la brevedad posible, las empresas hacen su mejor esfuerzo aisladamente y esta comprobado que esta técnica mejoraría la competitividad.

En el Ecuador, las tendencias estudiadas en la comercialización de autopartes indican un crecimiento de las ventas en dolarización muy superior al de los sectores de manufactura. Existe una disminución de empresas en porcentajes mayores al 10 % y deficiencias patrimoniales que sugieren un cuidado especial por los empresarios y el gobierno para mejorar la situación del sector.

Colombia tiene una superior tecnología de manufactura, una mejor gestión en los sistemas para asegurar la calidad y con un mayor número de empresas aplicando u obteniendo certificaciones.

4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

1. El Ecuador ingresó a la dolarización sin tener en cuenta los mínimos requisitos que la técnica aconseja; uno de los primeros afectados por esta decisión fue el sector externo de la economía, disminuyeron las exportaciones y aumentaron las importaciones; el sector productivo también se vio afectado al perder competitividad, evidenciada en la pérdida de mercados externos y aún del mercado interno, el cierre de empresas con el consiguiente aumento del desempleo y la migración. Los productores perdieron el tipo de cambio flexible que les servía como una herramienta para absorber desequilibrios internos tales como una elevada inflación y tasas de interés altas entre otros. Para solucionar esta pérdida de competitividad el Gobierno ha establecido una agenda de competitividad que aun no está en plena vigencia; también se esta planteando establecer métodos de protección como las cláusulas de salvaguarda. Sin embargo las acciones emprendidas por el gobierno ecuatoriano tienen una eficacia limitada y no han logrado incrementar las exportaciones, no tenemos aún un balance comercial equilibrado.
2. La balanza comercial entre Ecuador y Colombia, deficitaria los últimos diez años, registra un deterioro significativo a partir de la dolarización. Ecuador necesita diversificar la oferta exportable a Colombia ya que solo ofrece un muy limitado número de productos(partidas arancelarias) a dicho mercado; cabe destacar sin embargo que tanto Colombia hacia el Ecuador y viceversa, esta constituido fundamentalmente por productos industrializados, que no los comercializamos en otros

mercados. Es nuestra oportunidad de aprender para estar listos y competir en mercados más grandes y exigentes como los de los países que conformarían el ALCA. Propiciar una salida del Ecuador de la CAN, sería un error; puesto que, el problema de fondo es el de competitividad del país y de las empresas.

3. El tipo de cambio real bilateral de Ecuador con Colombia favorece las exportaciones colombianas y la brecha se vuelve cada vez mayor por el diferencial de inflación y por las políticas cambiarias de ambos países; para enfrentar esta tendencia las empresas ecuatorianas pueden utilizar como única herramienta las ganancias en productividad; sin embargo, esa no es una solución fácil ni de corto plazo ya que requiere de la incorporación de nueva tecnología, capacitar a los recursos humanos y contar con importantes recursos financieros para su implementación. Si se utilizan las salvaguardas y otras medidas proteccionistas como recursos defensivos, su uso no debe provocar tensiones entre los países ni causar un rompimiento de la CAN.
4. La agenda de competitividad de Colombia está más consolidada y operando plenamente; esta planeada para el largo plazo e involucra a los sectores público y privado; específicamente en lo que respecta los integrantes del sector automotor, han logrado articular una estrategia para el sector automotor utilizando la teoría de los clusters, con muy buenos resultados obtenidos en cuanto a crecimiento del sector y al nivel de exportaciones, cuya importancia para Colombia es muy grande y han logrado estructurar un programa muy exitoso para exportar autos y autopartes, logrando un gran posicionamiento en el mercado

ecuatoriano. Colombia posee una mejor tecnología, realiza una mejor gestión de la calidad y cuenta con la experiencia en exportación en el sector automotor y de autopartes a diferentes destinos, inclusive países con requerimientos de piezas mucho más exigentes que el Ecuador. Las empresas ecuatorianas automotrices realizan pequeñas exportaciones a Colombia, aquí también la tendencia deficitaria de la balanza comercial es igual; en autopartes, las llantas es un producto consolidado y en crecimiento; sin embargo hay que señalar la mínima actividad de autopartistas en el mercado de Colombia.

5. Las industrias complementarias de sectores grandes, se apoyan en ellos para su crecimiento; ese es el caso de las autopartes con las empresas ensambladoras de automóviles. En Colombia, el crecimiento de la industria automotriz ha apalancado a los autopartistas permitiéndoles crecer a un ritmo similar; adicionalmente los destinos de exportación de los automotores, también lo son para las autopartes; eso se cumple también en Ecuador, impulsando las ventas de autopartes colombianas incorporadas en los vehículos ensamblados allí, en lo que se constituye en un círculo virtuoso. Adicionalmente como las ensambladoras son en la mayoría de los casos multinacionales, se abre la posibilidad de que el producto sea calificado por las empresas para su uso en otras filiales; éste es el caso de Ecuador.
6. En el Ecuador dolarizado las ventas de comercializadoras de autopartes tienen una tendencia a crecer a mayor velocidad que las ventas realizadas por empresas de manufactura. Se ha registrado el cierre de

empresas del sector autopartes en los años de vigencia de la dolarización tanto en el segmento comercial como en el de manufactura.

4.2 Recomendaciones

1. Las autoridades ecuatorianas, haciendo uso de todas las herramientas que prevén los convenios internacionales, pueden dar apoyo a los sectores con problemas de competitividad con cláusulas de salvaguarda o inclusive con salvaguardas cambiarias, con la condición interna de que presenten un plan para elevar la competitividad de la empresa utilizando los fondos que origina la salvaguarda; para ello se requerirá la reglamentación del COMEXI . Otra herramienta que podría utilizarse para elevar la competitividad serían los clusters, técnica que le sirvió a Colombia con éxito; esto debería implementarse lo más rápido posible y, las empresas del sector automotriz deberían auspiciarlo como un primer paso, posteriormente se podría conversar con fabricantes colombianos y tentar la posibilidad de establecer estrategias conjuntas para enfrentar el ALCA y atender mercados como el europeo.
2. Ecuador debe promover una política de producción en la que el mercado local pueda ser atendido por los fabricantes ecuatorianos, en este aspecto el cluster ayudará a que esta política se implemente y tenga un seguimiento adecuado; esto servirá de base para lograr que los productos ecuatorianos estén listos para la exportación.
3. Promover una política de transparencia en la información de todos los participantes en la economía ecuatoriana. Al consumidor local se le debe transparentar la política de precios de productos, tasas de interés,

bienes importados, calidades, productividad, etc., apuntalados con la ley de defensa del consumidor y con tecnología a través de Internet, de manera que este abierta la información entonces la decisión del consumidor sería transparente. Especial atención deberían tener las ganancias de productividad, ello permitirá conocer y comparar con otros países la verdadera situación que tiene el productor y los diferentes insumos que se usan en la producción.

4. Promover conjuntamente con la comunidad ecuatoriana que la competitividad, por lo tanto la productividad se convierta en una política de estado que se aplique permanentemente, en el largo plazo tener una política de educación que promueva las exportaciones y trabaje con una óptica de procesos, preparando especialmente a la gerencia y en general a todos los que toman decisiones en competitividad para que utilicen la información y las empresas compitan mejor. Como un apoyo a la gestión de la competitividad, se debería establecer una unidad de inteligencia de mercados, de competitividad, preferentemente con nuestros mas grandes socios comerciales.

BIBLIOGRAFÍA

Marconi, Salvador y otros, *Macroeconomía y economía política en dolarización*, Quito, Abyayala / ILDIS / Universidad Andina Simón Bolívar, 2001.

Granda, María Luisa, y Pablo Lucio Paredes, *Inversión Extranjera Directa en Ecuador: Evaluación y propuestas de Política*, Proyecto Andino de Competitividad, CAF, Ecuador Mayo 2001.

Banco Interamericano de Desarrollo, *Competitividad Motor del Crecimiento*, Washington D. C. , 2001

Michael Porter, *The competitive advantage of nations. USA*, The free press, 1990

Lucía Marshall y Otros, *Competitividad y Desarrollo Sostenible: Avances Conceptuales y Orientaciones Estratégicas*, Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible de INCAE, Costa Rica, Julio 1999.

Sánchez, Fabio y Paula Acosta, *Proyecto indicadores de competitividad: Colombia*, Proyecto Andino de Competitividad, CAF, Colombia Abril 2001

Jácome, Luis. *Auge exportador a Colombia, Aspectos Macroeconómicos: Competitividad Internacional y exportaciones*. Ecuador, Cordes, 1999.

CAN, *Evaluación del desempeño económico de los países andinos en el año 2001*, Secretaria General de la Comunidad Andina, 2002.

Acolfa, *El sector automotor colombiano 2000. Manual estadístico 20, 1999-2000*. Santafé de Bogotá, Acolfa, 2000.

BCE, “*Desempeño del comercio exterior ecuatoriano y perspectivas de largo plazo*”, Nota técnica 20, Quito, BCE Dirección de estudios, 1995

BCE, “*La competitividad del Comercio Exterior y la especialización productiva en el Ecuador*”, Nota técnica 29, Quito, BCE Dirección de estudios, 1996.

BCE, “*Determinantes de las importaciones*”: Ecuador, Nota técnica 54, Quito, Dirección de estudios, 1999.

BCE, “*Análisis Empírico de la sostenibilidad externa: el caso del Ecuador*”, Nota técnica 56, Quito, Dirección de estudios, 1999

BCE, *Dolarizar*, Pagina web: www.bce.fin.ec.

IMF, “*Country report Colombia # 02/15*”, Febrero 2002

Acosta, Alberto, *La dolarización en el Ecuador*, Conferencia Internacional Ecuador 2000, UASB, Quito Ecuador, Agosto de 2000

Jaramillo, Fidel. *Seminario de Competitividad UASB*, Quito, mayo 2002

Cohen, Benjamín "Monetary Union y America's Interest in dollarization", página Web : <http://www.polsci.ucsb.edu/faculty/cohen/courses/index.html>

Porter, R.D. and R. A. Judson (1996) "*The location of U. S. currency: how much is abroad?*", Federal Reserve Bulletin 82, October : 883-903

Investigación EKOS, "El mito de devaluar para ser competitivos". *Revista Ekos (Guayaquil)*,# 132 (Febrero 2002): 12-22

Ruiz, Iván Patricio. "Productividad y competitividad de la industria ecuatoriana". *Revista Gestión*,70 y 71 (Abril y Mayo): 28-33

Pozo, Fernando y María de la Paz Vela. "Dolarización a la ecuatoriana". *Revista Gestión*,68 (Febrero 2000): 10-21.

Vela, María de la Paz y Pablo Jiménez, "*¿Es la dolarización una bomba de tiempo?*". *Revista Gestión*,# 92 (Febrero 2002): 15-27

Montaño, Galo, "*Ecuador compite*". *Revista Futuro con Calidad*,# 4 (Noviembre 2001): 5-8

Vega , Esteban, "*Las exportaciones privadas Ecuatorianas*" *Revista Criterios*,# 49 (Septiembre 2002): Pag. 40 – 41

MICIP, *Competitividad*, Proyecto MICIP – BIRF, Quito, Unidad Técnica, Enero 2001 .

Almeida G, Patricio, *Elementos para el calculo del tipo de cambio real en el ecuador*, BCE Quito, 1999